

НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ
ІМЕНІ ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»
Факультет менеджменту та маркетингу

Кафедра менеджменту

«До захисту допущено»

Завідувач кафедри

_____ д.е.н., проф. Дергачова В.В.

«03» червня 2019 р.

ДИПЛОМНА РОБОТА
на здобуття ступеня бакалавра
з напрямку підготовки 6.030601 «Менеджмент»

на тему **«Підвищення ефективності імпорتنих операцій підприємства»**

Виконала студентка 4 курсу, групи УЗ-51

Дядюра Ілона Віталіївна

Керівник старший викладач к.е.н., Дергачова Г.М.

Рецензент доцент кафедри промислового маркетингу

к.е.н., доц. Язвінська Н.В.

Засвідчую, що у цій дипломній роботі немає
запозичень з праць інших авторів без
відповідних посилань.

Студент _____
(підпис)

Київ - 2019 року

**НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ
імені ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»**

Факультет менеджменту та маркетингу
Кафедра менеджменту
Рівень вищої освіти – перший (бакалаврський)
Напрямок підготовки **6.030601 «Менеджмент»**

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

_____ *д.е.н., проф. Дергачова В.В.*

«24» жовтня 2018 р.

**ЗАВДАННЯ
НА ДИПЛОМНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ
Дядюрі Ілоні Віталіївні**

1. Тема роботи: «Підвищення ефективності імпортерських операцій підприємства»

керівник роботи ст. викл., к.е.н. ДЕРГАЧОВА Ганна Михайлівна

затверджені наказом по університету від 28.02.2019р. № 788-с

2. Термін подання студентом роботи 03.06.2019 р.

3. Вихідні дані до роботи: наукова та навчально-методична література, законодавчі й нормативні акти України, що регламентують порядок зовнішньоекономічної діяльності, інформація про історію створення та розвиток підприємства ТОВ «Технодрайв-Т», фінансова звітність (форма № 1 «Баланс», форма № 2 «Звіт про фінансові результати», за 2016-2018рр.; форма), статистична звітність, статут.

4. Зміст пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)

а) теоретична частина:

- визначити економічний зміст та значення імпоротної діяльності для підприємства;
- виявити особливості та основні підходи до вдосконалення імпоротної діяльності підприємства;
- Дослідити підходи до оцінювання ефективності імпортних операцій підприємства.

б) дослідницько-аналітична частина:

- надати господарсько-економічну характеристику підприємства та його імпоротної діяльності;
- виокремити проблемні аспекти імпоротної діяльності;

в) рекомендаційна частина:

- розробити проект вдосконалення поставок продукції в контексті розвитку імпоротної діяльності;
- економічно обґрунтувати доцільність реалізації запропонованих заходів.

5. Перелік графічного матеріалу

1. Динаміка фінансових ресурсів ТОВ «Технодрайв-Т».
2. Зовнішньоекономічна діяльність ТОВ «Технодрайв-Т» за 2017–2018 рр.
3. Розрахунок імпорту за методом ланцюгового індексу.
4. Структура імпорту.
5. Витрати на імпортні операції.
6. Економічна ефективність імпорту.
7. Факторний аналіз.
8. Проблеми та висновки, шляхи вирішення.
9. Графік поставок.
10. Запропонований графік поставок.
11. Основні заходи за проектом.
12. Економічне обґрунтування доцільності реалізації запропонованих заходів

6. Орієнтовний перелік публікацій

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів виконання дипломної роботи	Термін виконання етапів роботи	Позначки керівника про виконання завдань
1.	Збір необхідної інформації щодо теоретичних, та практичних засад реалізації імпоротної діяльності підприємства	25.10.2018р. – 01.12.2018	
2.	Аналіз теоретичного та практичного матеріалу з обраної тематики, обробка та аналіз інформації щодо імпоротної діяльності підприємства	02.12.2018 – 01.01.2019	
3.	Розгляд теоретичних основ імпоротної діяльності підприємства	02.01.2019 – 01.02.2019	
4.	Надання організаційно-економічної характеристики підприємству та його імпоротної діяльності	02.02.2019 – 01.03.2019	
5.	Оцінювання інноваційного потенціалу ТОВ «Технодрайв-Т» та можливостей вдосконалення імпоротної діяльності	02.03.2019 – 01.04.2019	
6.	Вибір, розробка та обґрунтування шляхів розвитку імпоротної діяльності підприємства	02.04.2019 – 28.04.2019	
7.	Економічне обґрунтування рекомендованих заходів	29.04.2019 – 17.05.2019	
8.	Оформлення дипломної роботи на здобуття ступеня бакалавра	18.05.2019– 31.05.2019р.	

Студент _____ Дядюра І.В.

Керівник дипломної роботи _____ ДЕРГАЧОВА Г.М.

РЕФЕРАТ

Дипломна робота освітньо-кваліфікаційного рівня «бакалавр» на тему «підвищення ефективності імпорتنих операцій» містить 75 сторінок, 27 таблиць, 15 рисунків, 15 формул. Перелік посилань нараховує 27 найменувань.

Об'єкт дослідження – імпортні операції ТОВ «Технодрайв-Т».

Предмет дослідження - імпортна діяльність підприємства.

Мета дослідження - розробка рекомендацій щодо підвищення ефективності імпорتنих операцій.

У роботі для досягнення поставленої мети було використано такі **методи дослідження**: системний підхід (для дослідження проблем підвищення ефективності імпоротної діяльності підприємства); фінансово-економічний аналіз (для дослідження стану імпоротної діяльності підприємства); графічний (для наочного представлення результатів дослідження).

Результати дослідження можуть бути використані вітчизняними підприємствами, що займаються торгівлею імпортованими товарами для підвищення ефективності імпорتنих операцій в сучасних умовах, зокрема ТОВ «Технодрайв-Т», для розробки стратегії підвищення ефективності імпоротної діяльності підприємства.

Розроблені в дипломній роботі шляхи підвищення ефективності імпорتنих операцій підприємства була представлена на розгляд керівному складу ТОВ «Технодрайв-Т», де було визнано можливість практичного застосування в майбутньому окремих заходів та пропозицій щодо вдосконалення графіку поставок .

Можливими напрямками продовження досліджень можуть бути альтернативні шляхи підвищення ефективності імпорتنих операцій, розроблення та обґрунтування іншої стратегії підвищення ефективності імпоротної діяльності підприємства.

Ключові слова: *зовнішньоекономічна діяльність, ефективність, імпортні операції.*

SUMMARY

Diploma work of the educational qualification level "Bachelor" on the theme "increase the efficiency of import operations" contains 75 pages, 27 tables, 15 figures, 15 formulas. The list of references has 27 titles.

The aim of the study is to: analyze the import operations at the enterprise level and identify the main problems for developing practical recommendations for improving the efficiency of these operations.

The object of the research is to: increase the efficiency of import operations at the enterprise.

The subject of the study is: a practical substantiation of ways to improve the efficiency of the import operations of the enterprise.

The following research methods were used to achieve the goal: the systematic approach (for studying the problems of increasing the efficiency of import activities of the enterprise); financial and economic analysis (for studying the state of import activity of the enterprise); graphic (for visual presentation of research results).

The results of the study can be used by domestic enterprises engaged in trade in imported goods to improve the efficiency of import operations in modern conditions, in particular LLC Technodrive-T, to develop a strategy for improving the efficiency of import activities of the enterprise.

The strategy of increasing the efficiency of import operations of the enterprise, developed in the thesis, was presented to the management board of LLC "Technodraiv-T", where it was recognized that the possibility of practical application in the future of certain measures and proposals to improve the schedule of deliveries.

Possible ways to continue research can be alternative ways to improve the efficiency of import operations, the development and justification of another strategy to increase the efficiency of import activities of the enterprise.

Key words: foreign economic activity, efficiency, import operations.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	8
РОЗДІЛ І	10
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗДІЙСНЕННЯ ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ	
ПІДПРИЄМСТВА	10
1.1.Роль та значення імпорتنих операцій для підприємства	10
1.2.Особливості та умови вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності підприємства.....	17
1.3.Підходи до оцінювання ефективності імпорتنих операцій підприємства	22
РОЗДІЛ ІІ	37
АНАЛІЗ ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА	37
2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства.....	37
2.2. Оцінювання ефективності імпорتنих операцій підприємства	41
2.3. Виокремлення проблемних аспектів імпорتنих операцій підприємства	51
РОЗДІЛ ІІІ	56
НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ТОВ «ТЕХНОДРАЙВ-Т»	56
3.1.Пропозиції щодо підвищення ефективності імпорتنих операцій ТОВ «Технодрайв-Т»	56
3.2. Економічне обґрунтування доцільності реалізації запропонованих заходів	61
ВИСНОВОК.....	68
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	71

ВСТУП

Зовнішньоторговельна діяльність в формі імпорتنих операцій стає все більш важливим фактором розвитку національної економіки та досягнення економічної стабільності країни. У розвинених країнах в даний час практично немає промислових підприємств, які б не займалася імпортом.

Розвиток імпорتنих операцій відіграє особливу роль в сучасних умовах, коли відбувається процес інтеграції економіки в світове господарство. Україна проводить політику послідовного розвитку взаємовигідних обмінів з усіма закордонними країнами, які готові до цього і мають імпортні зв'язки з багатьма країнами світу. Імпорт справляє істотний вплив не тільки на економіку країни в цілому, але і на функціонування підприємств-імпортерів. У зв'язку з цим аналіз ефективності і виявлення внутрішніх резервів її збільшення є актуальною проблемою досліджень. Об'єкт дослідження – імпортні операції ТОВ «Технодрайв-Т».

Предмет дослідження - імпортна діяльність підприємства.

Мета дослідження - розробка рекомендацій щодо підвищення ефективності імпорتنих операцій.

Мета випускної кваліфікаційної роботи визначила рішення наступних завдань:

- визначення ролі та значення імпоротної діяльності для підприємства;
- визначення особливостей та умов вдосконалення імпоротної діяльності підприємства;
- вивчення підходів до оцінювання ефективності імпорتنих операцій;
- надання організаційно-економічної характеристики підприємства;
- оцінювання ефективності імпорتنих операцій підприємства;
- виокремлення проблемних аспектів імпорتنих операцій підприємства;
- формулювання пропозицій щодо підвищення ефективності імпорتنих операцій підприємства;

- обґрунтувати економічну доцільність реалізації запропонованих заходів.

Теоретичну основу роботи склали дослідження провідних вітчизняних і зарубіжних вчених і фахівців в області зовнішньоторговельної діяльності.

Інформаційно-статистичною базою дослідження з'явилися матеріали підручників із зовнішньоекономічної діяльності, дані бухгалтерського балансу досліджуваного підприємства.

Результати дипломної роботи мають практичну значимість і можуть застосовуватися ТОВ «Технодрайв-Т» в процесі здійснення імпорتنих операцій.

РОЗДІЛ І

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗДІЙСНЕННЯ ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Роль та значення імпорتنих операцій для підприємства

Зовнішньоторговельна діяльність підприємств - це сфера економічної діяльності, пов'язана з міжнародним промисловим та науково-технічним співробітництвом, експортом та імпортом продукції, а також виходом підприємства на зовнішній ринок. Це є наслідком розвитку зовнішньоекономічних зв'язків як сукупності напрямів, форм, методів і засобів торговельно-економічного, науково-технічного співробітництва, а також грошово-фінансових відносин держави з зарубіжними країнами з метою раціонального використання переваги міжнародного поділу праці та міжнародних економічних відносин для вирішення національних економічних і зовнішньополітичних завдань.

Зовнішньоторговельна діяльність - здійснення операцій у сфері зовнішньої торгівлі товарами, послугами, інформацією та інтелектуальною власністю.

Особливості ЗЕД такі [14]:

- це елемент всієї економічної діяльності, що здійснюється в країні;
- це частина міжнародної діяльності країни, що впливає і залежить від політичних подій у світі;
- формування зовнішньоекономічних зв'язків сприяє інтеграції країни до міжнародного співтовариства;
- існують різні за формою та змістом види зовнішньоекономічної діяльності: торговельна, інвестиційна, промислова, військово-технічна, в якій здійснюється взаємодія між учасниками зовнішньоекономічної діяльності;
- вона підлягає впливу державної політики (наприклад, дискримінаційні заходи).

У напрямку торгівлі зовнішньоторговельні операції можуть поділятися на: експорт, імпорт, реекспорт та реімпорт.

Імпорт - імпортування за кордону товарів, технологій та капіталу для продажу та застосування на внутрішньому ринку країни-імпортера; платні послуги від іноземних партнерів для промислових або споживчих послуг. Внаслідок міжнародного поділу праці імпортування допомагає економити час, більш повно задовольняти потреби національної економіки та населення [14, с. 106].

Імпортними операціями є операції, які імпортують товари, ввезені з іншої країни на внутрішній ринок. Імпортер повинен: мати необхідні кошти для придбання товару; знаючи потенційних постачальників, надсилаючи їм запити; аналізувати ціни конкурентів, що пропонують правильний продукт; укласти договір з найбільш переважним експортером; отримувати придбаний товар; сплатити його [6, с. 63].

Об'єктивною основою зовнішньої торгівлі є міжнародний поділ праці.

Міжнародний поділ праці (МПП) є взаємопов'язаним процесом спеціалізації окремих країн, об'єднань, підприємств у виробництві окремих виробів або їх частин при співпраці виробників для спільного виробництва кінцевої продукції [16].

МПП є найвищим рівнем розвитку соціально-територіального розподілу праці. Вона спирається на спеціалізацію виробництва окремих країн на певні види продукції, яку ці країни обмінюють. Глибина міжнародного поділу праці визначається ступенем розвитку продуктивних сил світового господарства. Характер і його форми визначаються виробничими відносинами, що переважають у країнах-членах [16].

Мотивами імпортування діяльності є:

- відмінності в якості однорідної продукції, виробленої в країні і за кордоном: довговічність, зручність використання, конструктивні характеристики;
- розширення асортименту: компанія прагне збільшити кількість товарних груп за рахунок імпортування продукції;
- різниця в рівні витрат: прагнення збільшити прибуток за рахунок зниження витрат компонентів шляхом придбання їх за кордоном;

-поліпшення технічного оснащення: закупівлі обладнання, що не виробляється у власній країні, або обладнання, яке має вищі технічні характеристики.

Таким чином, структура імпорту залежить від якості продукції в різних країнах, асортименту, рівня розвитку технічних засобів і обладнання.

Крім того, незважаючи на однорідність продукції, їх якість може залежати від країни походження. Загалом, якість, витрати та культура виробництва в кожній країні різні. Отже, існують відмінності в якості та асортименті однорідних продуктів.

Різниця у витратах також пов'язана з низкою внутрішніх факторів: рівнем розвитку галузі в країні, рівнем інновацій, внутрішньою політикою тощо.

Зі зростанням ролі кооперативного, промислового та науково-технічного співробітництва, збільшується імпорту товарів (сировини, напівфабрикатів, компонентів і деталей) для переробки в даній країні та подальшого вивезення за кордон, а також імпорту товарів, вироблених на внутрішньому ринку. Нарешті, об'єктами імпорту є тимчасово імпортовані (для виставок, ярмарків, аукціонів) товари. Імпорт промислових і споживчих послуг, зокрема у вигляді туризму, набуває все більшого значення [18].

Основні форми імпоротної діяльності:

1. Імпорт для власного використання або для збільшення виробництва.
2. Імпортувати для перепродажу і отримання прибутку за рахунок різниці у вартості придбання і вартості продажу. Така мета може бути реалізована, якщо імпортні товари перевершують вітчизняні аналоги за якістю або ціною.

Основні форми організації імпортних операцій:

- 1) Прямий імпорт, що передбачає постачання товарів, здійснюється безпосередньо іноземному покупцеві.
- 2) Непрямий імпорт, що передбачає продаж і купівлю товарів через посередників.

Застосовується прямий метод операцій імпорту:

- при продажу та закупівлі промислової сировини на основі довгострокових контрактів;
- при імпорті дорогого і великого обладнання;
- при експорті стандартного обладнання через іноземні філії;
- при купівлі сільськогосподарської продукції у фермерів;
- При великих державних продажах і закупівлях.

Прямий метод має наступні переваги:

- тісні прямі контакти з контрагентами;
- покращення знань про ринкові умови;
- швидка адаптація їх виробничих потужностей до потреб споживача.

Недоліки прямого методу:

- Необхідність створення на суб'єкті власного маркетингового сервісу і відділу продажів;
- Можливі економічні втрати внаслідок некомпетентності продавця-виробника.

Обсяг торгівлі становить непрямим методом становить в цілому близько близько 50% [18].

Цей метод застосовується:

- з продажем стандартного промислового обладнання;
- при продажу товарів народного споживання;
- при продажу дрібної продукції;
- використовується на вибраних важкодоступних і незнайомих ринках;
- при просуванні нових продуктів;
- за відсутності власної дистриб'юторської мережі;
- за умови, що торгівля монополізується великими торговими та посередницькими фірмами.

Переваги цього методу:

- великий досвід роботи посередника в операціях купівлі-продажу;

- немає необхідності для виробника створювати власні торгові структури;

- медіатор часто має власну мережу обслуговування;

- налагоджені торговельні відносини, знання ринку та його кон'юнктура.

Недоліки непрямого методу: можливі економічні втрати у разі невдалого вибору торгово-посередницьких компаній.

Обидві ці форми можуть бути ефективно застосовані залежно від правильного вибору ситуації та типу продукту. Сучасна тенденція концентрації та централізації капіталу характеризується збільшенням прямого методу.

Окрім зазначених вище ознак, імпорتنі операції можна класифікувати відповідно до таких принципів:

1. За способом доставки:

- повітряний транспорт;

- залізничні перевезення;

- доставка по дорозі.

2. Відповідно до форм фінансування:

- короткий термін

- довгий строк.

3. За принципом оплати:

- передоплата;

- оплата після факту;

- післяплата.

Імпортна діяльність в сучасних умовах регулюється на світовому та національному рівнях. Міжнародне регулювання здійснюється в рамках СОТ, а також різних інтеграційних об'єднань.

Світова організація торгівлі (СОТ) є міжнародним органом з наглядовими функціями у сфері світової торгівлі. Організація, яка є наступником Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ), що діяла з 1947 року, розпочала свою діяльність 1 січня 1995 року [16].

СОТ здійснює контрольні функції, веде торгові переговори між членами СОТ, вирішує спори між членами СОТ, контролює та оцінює торговельну політику країн-членів СОТ; надає технічну допомогу країнам, що розвиваються, співпрацює з міжнародними організаціями в певних сферах.

Важливість діяльності СОТ відіграє у регулюванні імпорتنих мит. Політика встановлення тарифів застосовується як до імпорту, так і до експорту. СОТ встановлює різні мита для різних груп товарів. Переговорний процес проводиться на державному рівні. Кожна країна встановлює свої власні імпортні мита, залежно від результатів переговорів. Ввізні мита впливають на вартість товарів у країні-імпортері [16].

Імпорт регулюється також національним законодавством, політико-правовими обмеженнями, митними тарифами, системою ліцензування та іншими нетарифними заходами зовнішньоекономічного регулювання.

Національний рівень регулювання стосується зовнішньої торгівлі послугами окремих держав. Вона реалізується через двосторонні торговельні угоди, які можуть включати торгівлю послугами. Значне місце в таких контрактах відводиться регулюванню інвестицій у сфері послуг. Таке регулювання може бути реалізовано за допомогою таких інструментів торговельної політики: специфічні та адвалорні мита, квоти, «добровільні» обмеження експорту, встановлення мінімальних імпорتنих цін, технічні бар'єри тощо). Податки на імпорт також можуть бути встановлені для фіскальних цілей [16].

Існують наступні типи регулювання:

- регулювання тарифів;
- нетарифне регулювання;
- валютне регулювання. Розглянемо кожен вигляд окремо.

1. Регулювання тарифів.

Регулювання митного тарифу є одним з основних інструментів державної торговельної політики. Під митним тарифом розуміють перелік ставок митних зборів, замовлених відповідно до товарної номенклатури, який

використовується для класифікації товарів у зовнішній торгівлі країни. Товарна номенклатура є класифікатором товарів, що використовується для цілей державного регулювання експорту та імпорту та статистичного обліку зовнішньоторговельних операцій.

При імпортних операціях встановлюються збори.

Згідно з методом встановлення зборів, це: адвалорне (у відсотках від ціни) і специфічне (ставка від обсягу, ваги тощо), комбіновані – і те, і інше тобто два мита стягуються з одного продукту.

У напрямку руху товарів, мита можуть бути експортом, імпортом, транзитом.

У напрямку обов'язку - пільговий і дискримінаційний.

Залежно від рівня цін на товари - встановлюються компенсаційні та антидемпінгові мита для вирівнювання цін.

Залежно від того, чи виробляються товари або не виробляються в даній країні, мита вважаються фіскальними, якщо вони стягуються з товарів, які не виробляються в даній країні; протекціоністські обов'язки накладаються на товари, вироблені в даній країні [21].

2. Нетарифне регулювання.

Під нетарифними методами регулювання зовнішньоекономічної діяльності розуміють сукупність заходів державного регулювання, що виражаються в обмеженнях на ввезення і вивезення товарів, а також транспортних засобів, з метою захисту економічних інтересів країни і забезпечення її національної безпеки.

Рішення про застосування заходів нетарифного регулювання щодо ввезення товарів на єдину митну територію та (або) їх вивезення з цієї території приймаються Комісією митного союзу.

Заходи прямого обмеження:

- Цитування;
- Ліцензування;
- Спеціальні захисні заходи

3. Валютне регулювання

Валютне регулювання - це діяльність державних органів з управління грошовим обігом, контролю валютних операцій, впливу на обмінний курс національної валюти та обмеження використання іноземної валюти. Валютне регулювання спрямоване на регулювання процедури здійснення валютних операцій [21].

1.2. Особливості та умови вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Ефективність імпортової діяльності на рівні фірми визначається насамперед шляхом аналізу рентабельності імпортованих операцій шляхом порівняння доходів і витрат, цілей та їх реалізації.

Крім того, ефективність імпортової діяльності визначається шляхом аналізу частки ринку, підвищення рівня інформованості про бренд продукту та компанії, збільшення кількості його клієнтів та контрагентів тощо.

Економічне обґрунтування рішень щодо управління імпортовою діяльністю підприємств може бути зроблено з використанням різних методів.

У світовій практиці досить поширений факторний метод, суть якого полягає в пошуку факторів, що впливають на ефективність імпорту, і встановлення, з використанням математичних засобів, взаємозв'язку між виявленими факторами і результатом розвитку імпортової активності підприємства.

Критерієм продуктивності є відношення результату до ресурсів, на яких воно було отримано. Більш ефективним є отримання більших результатів на одних і тих же ресурсах, або отримання однакового результату на менших ресурсах.

Таким чином, показники ефективності імпорту, розглянуті в п. 1.3, можуть бути використані як критерії ефективності.

На рівень ефективності імпорту впливають фактори ефективності.

Серед факторів ефективності імпортової діяльності можна виділити фактори за джерелом впливу [15, с. 68]:

- фактори, що відрізняють учасників імпортої діяльності від підприємств, що працюють тільки на внутрішньому ринку
- зовнішні фактори (державні стимулюючі програми розвитку експорту, обіцянки іноземних інвестицій і т.п.);
- фактори, пов'язані з даними фірми (маркетингова орієнтація фірми, цільове управління і т.д.)

Всі фактори можна також розділити на внутрішні, контрольовані підприємством, і зовнішні, неконтрольовані ним.

До першої групи відносяться:

- Методики і технології роботи, наприклад, введення нових технологій, підвищення якості та якісного рівня інформації про ЗЕД на основі існуючих і нових джерел, що безпосередньо впливає на вищезазначені фактори;
- Психологічні аспекти колективної роботи та управління. Встановлення цих факторів вимагає зміни цінностей, поведінкових установок, технологій прийняття рішень, що впливає безпосередньо на методологію та технологію роботи.

Крім того, для практичних досліджень імпортої діяльності українських підприємств з'являються важливі фактори другої групи - зовнішні чинники, пов'язані з українською специфікою:

- відмінності в діловій культурі;
- особливості українського ділового клімату;
- недостатній міжнародний досвід у менеджерів підприємств - учасників ЗЕД;
- незнання співробітниками імпортої діяльності більшості підприємств іноземних країн;
- значні часові та транзакційні витрати;
- специфіка українського менталітету;
- відсутністю в українських експортерів традиційних зв'язків з іноземними контрагентами;
- особливості українського валютного законодавства [15, с. 91].

В основі факторного підходу лежать економіко-математичні моделі, що дозволяють визначити ступінь впливу факторів на ефективність того або іншого виду імпоротної діяльності підприємства.

На практиці найпростішим способом визначення ефективності імпоротної діяльності є розрахунок різних показників економічної ефективності на основі співвідношення досягнутих економічних результатів з затратами ресурсів на їх досягнення.

Для прийняття рішень про вибір методу аналізу необхідно проаналізувати істотні чинники його ефективності.

Істотні чинники ефективності імпортного контракту обумовлені його економічним змістом - це ввезення товару імпортного виробництва на митну територію країни-імпортера, після укладення контракту на його закупівлю.

Імпортний контракт на закупівлю промислових товарів, який є об'єктом проведеного в роботі аналізу, являє собою контракт купівлі-продажу готової продукції в іноземного виробника або торгового посередника [7].

Виконання контракту на закупівлю передбачає авансування в нього грошових коштів, або інших ліквідних активів, тобто оборотного капіталу.

В умовах української економіки найбільш поширеною умовою оплати імпортного контракту є попередня оплата вартості всього контракту або його частини, що обумовлено особливостями розвитку російського ринку. Практика надання імпортерам товарного кредиту іноземного постачальника стримується низьким рівнем платіжної дисципліни і обмежена вузьким колом найбільших імпортерів. Можна сказати, що надання товарного кредиту українському імпортеру є ексклюзивною умовою поставки, яка доступна офіційним дилерам іноземних постачальників [7].

Відмінність імпоротної угоди від угоди з експорту полягає в тому, що товар ще належить продати, а це зумовлює важливість аналізу сталого платоспроможного попиту на імпортний товар.

Виконання імпортного контракту протікає в умовах ринкового ризику. Відповідно до сучасної теорії фінансів для кожного виду інвестицій існує

альтернатива - інвестиції в інший комерційний проект - однак альтернативними інвестиції будуть вважатися тоді, коли рівень їх ризику приблизно збігається з рівнем ризику передбачуваних інвестицій. Згідно з уявленнями сучасної теорії фінансового аналізу, рівень ризику прямо пропорційний рівню прибутковості комерційного проекту. Тому для оцінки ефективності імпортного контракту необхідно оцінити граничну норму прибутковості альтернативних інвестицій [7].

Таким чином, якщо взяти до уваги основні критерії ефективності комерційних угод і специфіку змісту і виконання імпортного контракту, то найбільш загальними факторами його ефективності можна вважати наступні [17, с. 59]:

1. ступінь ефективності ринку збуту фірми-імпортера;
2. істотні умови договору купівлі-продажу імпортного товару;
3. обмежуючі фактори, які впливають на бюджет контракту.

Таблиця 1.1. Фактори ефективності імпортного контракту

ФАКТОРИ ПЕРШОГО ПОРЯДКУ	ФАКТОРИ ДРУГОГО ПОРЯДКУ
1. Ступінь ефективності ринку збуту фірми-імпортера	1.1. Рівень рентабельності продажів імпортного товару
	1.2. Рівень інфляції національної валюти
2. Істотні умови контракту купівлі-продажу імпортного товару	2.1. Тривалість комерційного циклу контракту
	2.2. Умови оплати імпортного товару
	2.3. Натурально-речова форма предмета контракту
	2.4. Розмір внутрішніх витрат по контрактом
3. Обмежуючі фактори (бюджет контракту)	3.1. Потреба в оборотному капіталі і його ціна
	3.2. Ринкова ціна продажу
	3.3. Розмір зовнішніх витрат за контрактом
	3.4. Рівень митного оподаткування

Єдиним способом подолання зазначених обставин є розробка арсеналу прийомів, що дозволяють зберегти діяльність підприємства і підтримувати ефективну торгівлю навіть при форс-мажорних обставинах. До зазначених прийомів, зокрема, належать такі: зміна спеціалізації фірми-імпортера (в разі введення ліцензування імпорту, зміни ставок митних зборів), підвищення продажних цін в національній валюті (в разі різкого знецінення гривні), реєстрація вже укладених контрактів в уповноважених державних органах в рамках наданих ними термінів з метою виконання їх але раніше діючим законодавством.

Основними обмежуючими факторами є [11, с. 92]:

- обсяг товарообігу, тому що завжди можна знайти межу попиту на товар;
- потреба в оборотному капіталі, коли відсутні достатні грошові кошти для авансування в контракт;
- робоча сила, коли її не вистачає для забезпечення товарообігу, достатнього для задоволення попиту;
- виробнича потужність, коли не вистачає складських приміщень (це твердження справедливе для торгівлі).

Але нашу думку, для імпортової угоди до обмежуючим факторам відноситься рівень митного оподаткування.

Рівень митного оподаткування як метод тарифного регулювання зовнішньоторговельних операцій покликаний в довгостроковій перспективі підвищити конкурентоспроможність вітчизняного аналога імпортного товару. В даний час, це переважно товар, зібраний з імпортних комплектуючих. В умовах сильної ступеня, ефективності ринку підвищення імпортних тарифів обмежена: про це свідчить досвід країн-членів Світової організації торгівлі і Європейського співтовариства. Рівень митного оподаткування прямо пропорційно впливає на покупну вартість імпортного товару і, відповідно, на ефективність імпортних угод [7].

Рівень митного оподаткування є обмежуючим фактором тому, що він відноситься до сфери державного регулювання і не може бути змінений ніякими зусиллями фірми-імпортера.

Вплив факторів пов'язано з параметрами імпортних контрактів. Імпортний контракт - це один з документів, що підтверджують імпорт товарів. Основним положенням імпортного контракту є момент переходу права власності на товар до покупця

При цьому даний момент слід відрізнити від умов поставки товарів, які перш за все вказують на те, звідки, куди, яким чином і за чий рахунок буде вона здійснюватися. Умови поставки встановлюються Міжнародними правилами тлумачення торгових термінів "ІНКОТЕРМС 2000". Однак цими Правилами визначено зобов'язання щодо несення витрат, пов'язаних з доставкою, страхуванням вантажів, момент переходу ризиків втрати і пошкодження товарів, але момент переходу права власності ними не встановлено.

Істотні умови контракту на імпорт і обмежувальні фактори у своїй сукупності зумовлюють бюджет імпортної угоди, тобто її основні змінні: суму оборотного капіталу, суму митних платежів, суму внутрішніх і зовнішніх витрат, прогнозований обсяг продажів і прибутку, критичний рівень продажної ціни [7].

1.3. Підходи до оцінювання ефективності імпортних операцій підприємства

Аналіз імпортних операцій проводиться з наступними цілями:

- оцінити рівень ефективності імпортних операцій
 - виявити фактори, що впливають на ефективність імпортних операцій та оцінити рівень їх впливу;
 - спрогнозувати подальший розвиток імпортних операцій
- Основні напрямки аналізу імпортних операцій включають в себе:
- аналіз структури і динаміки імпортних операцій;
 - аналіз витрат на організацію імпортних операцій;

- доходи від організації імпорتنих операцій;
- факторний аналіз ефективності імпорتنих операцій.
- оцінка впливу імпоротної діяльності на показники діяльності підприємства.

В економічній літературі на даний момент часу більш повніше розроблений макроекономічний аспект оцінки ефективності імпоротної діяльності.

Сукупність укладених і виконаних фірмою-імпортером зовнішньоторговельних операцій є формою реалізації зовнішньоекономічних зв'язків країни на мікроекономічному рівні.

Найбільший внесок в теорію економічного аналізу зовнішньоекономічної діяльності внесли Г.М. Тучкін Олександр Аркадійович, А.А. Андрюшенко,

С.Н. Захаров, В.С. Западворов.

Більшість авторів схилилося до думки, що критерієм ефективності зовнішньої торгівлі слід вважати співвідношення витрат і результатів. Так, монографія Захарова С.М. "Розрахунки ефективності зовнішньоекономічних зв'язків" містить таке положення: "Основний принцип методики визначення економічної ефективності зовнішньої торгівлі полягає в порівняння народногосподарських витрат на виробництво експортної продукції з економією від імпорту.

Як видно з наведеного визначення, критерієм ефективності зовнішньої торгівлі автор вважає економію народногосподарських витрат на виробництво наміченої до отримання з імпорту продукції, замість якої виробляється експортна продукція. При цьому передбачається, що на валютну виручку від продажу продукції, що експортується закупаються товари за кордоном. В даний час серед представників вітчизняної економічної науки більшість вважає найбільш обґрунтованим даний підхід [21].

Однак, на нашу думку, зазначений критерій непридатний в умовах мікроекономічного аналізу ефективності імпорتنих операцій. Фірма-імпортер

не братиме економію народногосподарських витрат до уваги при наявності попиту на імпортований товар і можливості отримати солідний дохід від угоди з імпорту.

Поряд з вищевказаним поданням про критерії ефективності зовнішньоекономічної діяльності існували й інші. Так, А.А. Андрюшенко пропонував вважати критерієм ефективності зовнішньої торгівлі "близькість до найбільш доцільного, необхідного, потрібній людині результату» [21, С-9]. А.А. Борисенко вважав, що ефективність зовнішньої торгівлі повинна оцінюватися, виходячи зі ступеня задоволення імпортною і експортною продукцією громадських потреб [17].

Такої ж точки зору дотримувався В.М. Шаститко, який пропонував вважати критерієм ефективності зовнішньоекономічної діяльності та економічну доцільність задоволення потреби суспільства за рахунок виробництва і подальшого обміну продуктів на інші товари за кордоном [21, С. 8].

Три наведені позиції носять яскравий соціальний відтінок. Однак, як і в першому випадку, вони не відображають практичне розуміння ефективності імпортованих операцій суб'єктами підприємницької діяльності у зовнішній торгівлі і тому не можуть застосовуватися в практиці мікроекономічного аналізу.

В умовах планової економіки подібні визначення критерію ефективності зовнішньоекономічної діяльності мали популярність, тому що відображали зміст зовнішньоекономічної діяльності, монополізованої державою.

З появою ринкових відносин в економіці і лібералізацією зовнішньоекономічної діяльності виникла об'єктивна необхідність розробки прикладної методики визначення ефективності зовнішньоекономічних угод на всіх рівнях управління.

Так, О.І. Давидов, провідний спеціаліст по зовнішній торгівлі, колишній міністр зовнішньоекономічних зв'язків Росії, підкреслює: "Не розроблена нова методика визначення критеріїв і показників ефективності

зовнішньоторговельних зв'язків, в першу чергу на рівні бюджету і підприємств".

Теорія ефективного ринку поряд з класичними економічними теоріями, заснованими на поняттях попиту і пропозиції, активно використовується як теоретична основа фінансового аналізу.

Для аналізу окремих проектів на ефективність сучасної економічної теорії розроблений потужний апарат фінансового аналізу. Згідно з принципами фінансового аналізу будь-яка торговельна угода, в тому числі зовнішньоекономічна, є об'єктом інвестицій капіталу і тому може бути піддана оцінці на ефективність за допомогою одного або декількох основних методів, а саме:

- за методом окупності;
- за методом розрахунку коефіцієнта рентабельності;
- за методом чистої приведеної вартості;
- за методом аналізу внутрішньої норми прибутковості (або норми прибутковості дисконтованого потоку грошових коштів);
- за методом розрахунку рівня коефіцієнта «вигоди-витрати».

Зовнішньоекономічна угода буде вважатися ефективною, якщо при аналізі по одному із зазначених методів буде дотриманий критерій ефективності, справедливий для зазначеного методу.

На наш погляд, аналіз імпоротної діяльності підприємства повинен включати наступні етапи:

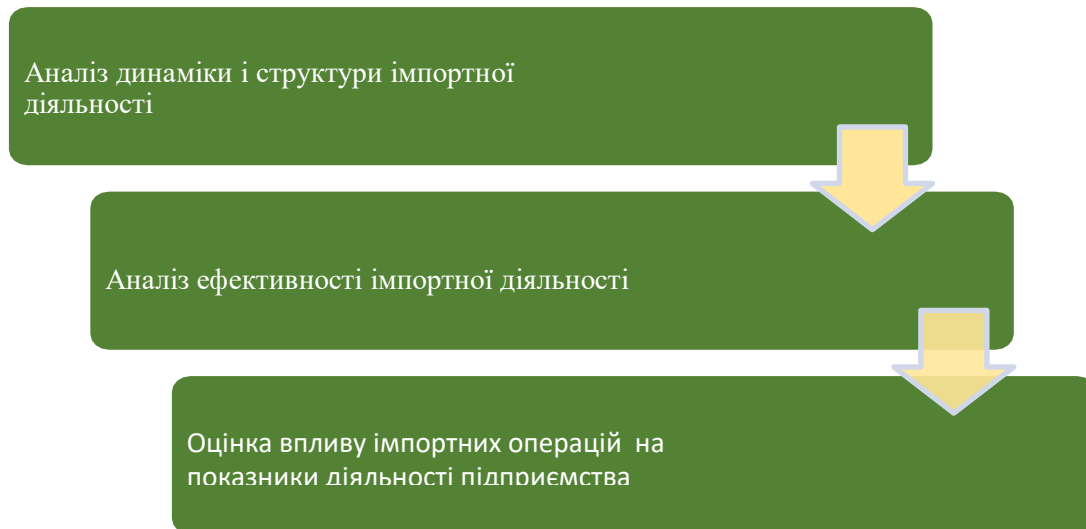


Рисунок 1.1. Етапи аналізу імпортних операцій на підприємстві

Аналіз динаміки проводиться методом горизонтального аналізу, який дозволяє виявити тенденції зміни показників імпорту в цілому і по окремих групах товарів, що імпортуються.

Динаміка імпоротної діяльності оцінюється за показниками темпів зростання і розраховується за формулами:

а) Метод ланцюгового індексу

$$I = V_{\text{пот}} / V_{\text{поп}} * 100 - 100 \quad (1)$$

Де I – індекс росту в %

$V_{\text{пот}}$ – виручка поточного періоду (загальна по імпорту і по кожному товару в тому числі),

$V_{\text{поп}}$ – виручка попереднього періоду.

Порівнюємо динаміку виручки по імпорту.

Даний показник будемо використовувати для подальших розрахунків.

б) По базовому індексу

В цьому випадку, за базу береться початковий рік досліджуваного періоду.

Структура імпорту розраховується по кожному періоду з ціллю виявлення і подальшої оцінки тенденцій її змін.

Для розрахунку структури імпорту використовуємо формулу:

$$D_i/D \cdot 100 \quad (2)$$

Де D_i – елемент імпорту,

D – імпорт в цілому

Аналіз ефективності імпортової діяльності розраховуємо шляхом оцінки економічної ефективності і шляхом розрахунку інтегрального показника.

Імпорт продукції може здійснюватися для перепродажу та для власного споживання. Тому методика не може бути однозначною.

При аналізі імпорту для власного споживання необхідно врахувати наступне: витрати на імпорт, що впливають на собівартість, а, отже, і на прибутковість імпорту. Тому для аналізу необхідно виявити частку витрат на придбання імпортованих товарів в загальній собівартості продукції, зіставити динаміку загальної собівартості і витрат на імпорт[15].

З метою подальшого аналізу розраховуються коефіцієнти, що визначають частку витрат на імпорт і прибутку в загальній собівартості виробленої продукції.

Частка витрат на імпорт в собівартості:

$$D_v \frac{V_{im}}{C_{ob}} \quad (3)$$

Де V_{im} – витрати на імпорт,

C_{ob} – загальна собівартість.

Даний показник є основою для розрахунку інших показників.

Отриманий результат порівнюють з доходом від імпортованих операцій і оцінюють рівень його ефективності.

Структура імпорту за статтями витрат на імпорт.

Розрахунок часткової структури:

$$D_e = \frac{E_i}{I} \quad (4)$$

Де D_e – частка конкретної статті в імпорті

E_i – елемент імпорту,

I – вартість імпорту в цілому.

На часткову структуру імпорту впливають всі складові витрат імпорту. Якщо в компанії виросли витрати на імпорт, слід проаналізувати часткову структуру в динаміці і виявити які статті витрат збільшилися. Після цього можна визначити можливість їх зниження.

Економічна ефективність імпорту-формула:

$$Ef_{im1} = \frac{B_{iz}}{B_k} \quad (5)$$

Де Ef_{im} – ефективність імпортних операцій

B_{iz} – витрати на здійснення імпортних операцій,

B_k – вартість імпортних товарів по контракту

На основі цих показників можна зробити наступні висновки. Чим більше показник Ef_{im1} приближений до 1, тим імпорт відповідних товарів ефективніший. На основі цього показника підприємство може вибрати найбільш підходящий товар з урахуванням не тільки його ціни, а і майбутніх експлуатаційних витрат[15].

Економічна ефективність – формула 2:

$$Ef_{im2} = \frac{B}{B_i} \quad (6)$$

Де B – виручка,

B_i – витрати на імпорт.

Показник Ef_{im2} має бути більшим, ніж 1, він показує кількість продукції, що випускається на гривню витрат на його придбання для підприємства.

Чистий прибуток на грошову одиницю імпортного обороту:

$$\text{ЧП} = \frac{\text{ОЧП}}{\text{ПІ}}$$

(7)

Де ОЧП - об'єм чистого прибутку у звітному році,

ПІ – імпорт підприємства в звітному році.

Даний показник дозволить співвіднести витрати на імпорт з об'ємом прибутку і виявити. Яку роль імпорт грає в прибутку. Тут залежність буде встановлюватись на основі зміни прибутку та динаміки імпорту.

Динаміка собівартості розраховується за формулою:

$$I = \frac{\text{Спот}}{\text{Споп}} * 100 - 100$$

(8)

Де I – індекс росту,

Спот – собівартість імпорту поточного періоду,

Споп – собівартість імпорту попереднього періоду.

Дані показники розраховуються за три роки по кожній статті витрат: всі витрати , окрім імпорту, витрати на імпортні операції. Проводиться порівняння даних показників між собою, робляться висновки[15].

Динаміка імпортних цін:

$$I_{\text{ц}} = \frac{\text{Цпот}}{\text{Цпоп}} * 100 - 100$$

(9)

Де I_ц – індекс росту ціни,

Цпот – ціна поточного періоду,

Цпоп – ціна попереднього

Дана формула дозволить виявити зміну імпортних цін. На основі даного аналізу можна буде порівняти ріст вартості сировини всередині країни , а також порівняти з внутрішніми показниками: ріст виручки, ріст прибутку.

Факторний аналіз необхідний для оцінки впливу різних факторів на імпорту діяльність та її ефективність.

В якості факторів можуть виступати:

1. Інфляція
2. Курс долара
3. Вплив об'єму імпорту на прибуток компанії
4. Вплив об'єму імпорту на транспортні витрати

Для факторного аналізу зміни імпорту розраховуємо методом ланцюгових підстановок, тобто шляхом розрахунку індексу фізичного об'єму імпорту, індексу цін та індексу курсу валюти до гривні.

Взаємозв'язок факторів виражається формулою:

$$\text{Вартість імпорту} = \sum_{i=1}^n Q_i * C_i * K_i \quad (11)$$

Де n – номенклатура (число) товарів, що імпортуються;

Q_i – фізичний об'єм імпорту;

C_i - контрактна ціна;

K_i – курс іноземної валюти до гривні.

Вплив факторів розраховується методом ланцюгових підстановок або шляхом розрахунку індексу фізичного об'єму експорту, індексу цін та індексу курсу іноземної валюти до гривні. Вданій роботі розрахунок факторного аналізу імпорту був виконаний методом ланцюгових підстановок [15](Таблиця 6).

Таблиця 1.2. – Формули для факторного аналізу імпорту методом ланцюгових підстановок

Показники	Формули для розрахунку
Середня контрактна ціна	$C = \text{контрактна вартість} / Q$
Вартість імпортних матеріалів по контракту	$I = Q * C * K$
Зміна імпорту за рахунок зміни фізичного об'єму	$\Delta I(Q) = Q_1 C_0 K_0 - Q_0 C_0 K_0$
Зміна імпорту за рахунок зміни ціни	$\Delta I(C) = Q_1 C_1 K_0 - Q_1 C_1 K_0$

Зміна імпорту за рахунок зміни курсу іноземної валюти	$\Delta I(K) = Q_1 C_1 K_1 - Q_1 C_1 K_0$
Зміна імпорту – всього	$\Delta I = I_1 - I_0$
Зміна імпорту за рахунок зміни факторів	$\Delta I = \Delta I(Q) + \Delta I(C) + \Delta I(K)$

Джерело: [7]

Факторний аналіз необхідний для оцінки впливу різних чинників на імпорту діяльність і її ефективність. Як фактори розглядаємо інфляцію, курс долара, вплив обсягу імпорту на прибуток компанії, вплив обсягу імпорту на транспортні витрати.

Імпортні операції -це операції, які здійснюють ввезення на внутрішній ринок товару, закупленого у іншої країни. Якщо взяти до уваги основні критерії ефективності комерційних угод і специфіку змісту і виконання імпортного контракту, то найбільш загальними факторами його ефективності можна вважати наступні: ступінь ефективності ринку збуту фірми-імпортера; існування умов контракту купівлі-продажу імпортного товару; обмежуючі фактори, які спричиняють бюджет контракту [7].

Аналіз імпортних операцій проводиться з наступними цілями:

- 1) оцінити рівень ефективності імпортних операцій;
- 2) виявити фактори, що впливають на ефективність імпортних операцій та оцінити рівень їх впливу;
- 3) спрогнозувати подальший розвиток імпортних операцій.

Основні напрямки аналізу імпортних операцій включають в себе:

- 1) аналіз витрат на організацію імпортних операцій;
- 2) доходи від організації імпортних операцій;
- 3) аналіз структури і динаміки імпортних операцій;
- 4) фактори, що впливають на ефективність імпортних операцій.

Аналіз ефективності імпортової діяльності розраховуємо шляхом оцінки економічної ефективності і шляхом розрахунку інтегрального показника.

Для аналізу накладних розуміються витрати, пов'язані з доставкою імпортних товарів до покупця, т. Е. Це сукупність витрат понад контрактної

вартості товарів. Вони формують первісну вартість імпортованих матеріальних цінностей. До накладних витрат відносяться [7]:

- 1) вартість перевезення усіма видами транспорту;
- 2) вартість послуг з навантаження-розвантаження і зберігання товарів;
- 3) вартість послуг зі страхування вантажів;
- 4) ввізне мито і митні збори;

Аналіз накладних витрат по імпорту проводиться за наступними напрямками:

- 1) вартість послуг посередників (комісіонера, митного представника);
- 2) інші затрати.

1. Співставлення накладних витрат за кілька років.

Розраховуються абсолютна зміна витрат, темп зростання і приросту.

2. Аналіз структури витрат.

Визначається частка кожного виду накладних витрат по імпорту в їх загальній вартості, а потім визначається абсолютна зміна кожного виду витрат.

Збільшення або зменшення витрат в абсолютному вираженні не дозволяє оцінити доцільність понесених витрат. Тому в процесі аналізу виявляється, наскільки взаємопов'язані зростання накладних витрат і зростання собівартості проданої продукції. Для цього можна розрахувати такі узагальнюючі показники:

- Відносний рівень накладних витрат по імпорту показує, скільки копійок накладних витрат припадало на одну гривню контрактної вартості імпортованих товарно-матеріальних цінностей за формулою:

$$d_{\text{накл}} = \frac{B_{\text{накл}}}{B_{\text{конт}}} \quad (12)$$

Де $d_{\text{накл}}$ - відносний рівень накладних витрат по імпорту

$B_{\text{накл}}$ – накладні витрати по імпорту

$V_{\text{конт}}$ – контрактна вартість імпорتنих товарно-матеріальних показників
Економія коштів (додаткова потреба) для проведення імпорتنих операцій показує, як зміна собівартості проданої продукції вплинула на зміну витрат по імпорту:

економія коштів для імпорتنих операцій =

$$= V_{\text{накл1}} - V_{\text{накл0}} * \frac{\text{Собівартість продажів1}}{\text{собівартість продажів0}} \quad (13)$$

Де $V_{\text{накл1,0}}$ – накладні витрати по імпорту за звітний та базисний періоди.

Суттєвий вплив мають і зовнішні чинники -заходи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, наприклад, вимоги до сертифікації товарів або їх перевезення, митно-тарифне регулювання. Підвищення тарифів мита при інших рівних умовах призведе до збільшення накладних витрат по імпорту [7].

При аналізі ефективності імпорتنих операцій використовуються відносні показники-коефіцієнти, що розраховуються як відношення доходу (прибутку) від імпорتنих операцій до базового показника. При ресурсному підході до оцінки економічної ефективності базовим показником є величина використовуваних ресурсів, перш за все, оборотного капіталу. При витратному підході базовим показником може виступати собівартість імпорتنих товарів [7].

Проводиться в наступній послідовності:

1. Розраховується віддача від понесених витрат по імпорتنих операціях або ефективність імпорту

$$E_i = \frac{B}{C} \quad (14)$$

Де E_i – ефективність імпорту

B – нетто-виручка від продажу імпорتنих товарів

2. Виконується факторний аналіз ефективності імпорту .

Визначається вплив трьох факторів: продажної ціни, покупної (контрактної) вартості та рівня накладних витрат по імпорту (таблиця 2.2.). В таблиці нижче приведені формули для факторного аналізу ефективності імпорту.

Таблиця 1.3. Формули для факторного аналізу ефективності імпорту

Показник	Формули
Повна собівартість імпортних товарів, грн. (ПС)	$З = CQ + B_{\text{накл}}$
Виручка від продажу імпортних товарів, грн. (В)	$(B) B = PQ$
Вага накладних витрат (днакл)	$\text{днакл} = B_{\text{накл}} : (CQ)$
Ефективність імпорту, % ,(Е)	$E = B : ПС \cdot 100 \%$
Зміна ефективності імпорту за рахунок зміни фізичного об'єму, %	$\Delta E(Q) = Q1P0 : (Q1C0 + Q1C0 \text{ днакл}0) \cdot 100 \% - Q0P0 : (Q0C0 + Q0C0 \text{ днакл}0) \cdot 100 \%$
Зміна ефективності імпорту за рахунок зміни продажної ціни, %	$\Delta E(P) = Q1P1 : (Q1C0 + Q1C0 \text{ днакл}0) \cdot 100 \% - Q1P0 : (Q1C0 + Q1C0 \text{ днакл}0) \cdot 100 \%$
Зміна ефективності імпорту за рахунок зміни покупної (контрактної) ціни, %	$\Delta E(C) = Q1P1 : (Q1C1 + Q1C1 \text{ днакл}0) \cdot 100 \% - Q1P1 : (Q1C0 + Q1C0 \text{ днакл}0) \cdot 100 \%$
Зміна ефективності імпорту за рахунок зміни питомої ваги накладних витрат, %	$\Delta E(\text{днакл}) = Q1P1 : (Q1C1 + Q1C1 \text{ днакл}1) \cdot 100 \% - Q1P1 : (Q1C1 + Q1C1 \text{ днакл}0) \cdot 100 \%$
Зміна ефективності імпорту – всього, %	$\Delta E = E1 - E0$
Зміна ефективності імпорту за рахунок зміни факторів, %	$\Delta E = \Delta E(Q) + \Delta E(P) + \Delta E(C) + \Delta(\text{днакл})$

Джерело: [10]

Для розрахунку аналізу віддачі від ресурсів знаходимо коефіцієнт оборотності оборотного капіталу. Він розраховується по формулі:

$$K_{\text{обок}} = \frac{B}{OK} \quad (15)$$

Де $K_{\text{обок}}$ – коефіцієнт оборотності оборотного капіталу,

OK – середня величина оборотного капіталу.

Коефіцієнт характеризує віддачу виручки від продажу імпортованих товарів на кожен рубль оборотного капіталу або кількість оборотів. До оборотного капіталу, що забезпечує імпортовані операції, відносяться запаси, дебіторська заборгованість, фінансові вкладення, грошові кошти [7].

Для розрахунку факторного аналізу коефіцієнта оборотності оборотного капіталу методом ланцюгових підстановок нижче в таблиці представлені формули (Таблиця 2.3.).

Таблиця 1.4. Формули розрахунку факторного аналізу коефіцієнта оборотності оборотного капіталу

Показники	Формули
Ефективність імпорту, грн./грн. (Е)	$E = \text{Вир} : \text{Витр}$
Коефіцієнт оборотності оборотного капіталу, обороти (Коб)	$\text{Коб} = \text{В} : \text{ОК}$
Тривалість одного обороту оборотного капіталу, дні	$\text{ОД} = \text{ОК} \cdot 365 : \text{В}$
Зміна оборотності оборотного капіталу за рахунок зміни ефективності імпорту, обороти	$\Delta \text{Коб} (E) = E1 \text{Коб} 0 - E0 \text{Коб} 0$
Зміна оборотності оборотного капіталу за рахунок зміни числа оборотів, обороти	$\Delta \text{Коб} (\text{Коб уточ}) = E1 \text{Коб} 1 - E1 \text{Коб} 0$
Зміна оборотності оборотного капіталу - всього	оборотів $\Delta \text{Коб} = \text{Коб} 1 - \text{Коб} 0$
Зміна оборотності оборотного капіталу за рахунок зміни факторів	$\Delta \text{Коб} = \Delta \text{Коб} (E) + \Delta \text{Коб}$

Джерело: [10]

Для оцінки кількості і якості впливу кожного фактора на приріст коефіцієнта оборотності оборотного капіталу виконується факторний аналіз.

Висновки до розділу I

Таким чином, імпортовані операції - це операції, які здійснюють ввезення на внутрішній ринок товару, закупленого у іншої країни. Якщо взяти до уваги основні критерії ефективності комерційних угод і специфіку змісту і виконання імпортованого контракту, то найбільш загальними факторами його ефективності можна вважати наступні: ступінь ефективності ринку збуту фірми-імпортера; істотні умови договору купівлі-продажу імпортованого товару; обмежуючі фактори, які спричиняють бюджет контракту.

Аналіз імпорتنих операцій проводиться з наступними цілями: оцінити рівень ефективності імпорتنих операцій, виявити фактори, що впливають на ефективність імпорتنих операцій та оцінити рівень їх впливу; спрогнозувати подальший розвиток імпорتنих операцій

Основні напрямки аналізу імпорتنих операцій включають в себе: аналіз витрат на організацію імпорتنих операцій; доходи від організації імпорتنих операцій; аналіз структури і динаміки імпорتنих операцій; фактори, що впливають на ефективність імпорتنих операцій.

Аналіз ефективності імпоротної діяльності розраховуємо шляхом оцінки економічної ефективності і шляхом розрахунку інтегрального показника. Аналіз ефективності в даному випадку потрібно розглядати для перепродажу.

Факторний аналіз необхідний для оцінки впливу різних чинників на імпортну діяльність і її ефективність. Як фактори розглядаємо інфляцію, курс долара, вплив обсягу імпорту на прибуток компанії, вплив обсягу імпорту на транспортні витрати.

РОЗДІЛ II

АНАЛІЗ ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства

Підприємство ТОВ «Технодрайв-Т» є товариством з обмеженою відповідальністю і веде свою діяльність на основі законодавства України. ТОВ «Технодрайв-Т» є самостійним суб'єктом. Є також юридичною особою, керується у своїй діяльності законодавством України. Підприємство має самостійний баланс, свій фірмовий бланк, печатку з повним найменуванням українською мовою, діє на принципах господарського розрахунку. ТОВ «Технодрайв-Т» заснований в 2010 році в м. Києві.

Головний напрямок діяльності оптова торгівля технікою та обладнанням. Юридична адреса: 02100, м Київ, вул. Бажова, 1, квартира 7. Головний офіс розташований за адресою Київська область, м. Біла Церква, вул Привокзальна 10, офіс 5.

Метою діяльності підприємства є отримання прибутку. В даний час компанія в змозі забезпечити максимальну якість продукції, що поставляється і її безперебійне технічне обслуговування. Основну роль в забезпеченні стабільності відіграє ретельно продумана структура компанії, що включає в себе:

- 1) програму розвитку торгівельної мережі;
- 2) систему центрів сервісного і гарантійного обслуговування товарів;
- 3) програму навчання співробітників (технічних фахівців, менеджерів та ін.) Роботі в області ремонту техніки, що поставляється.

Асортимент компанії орієнтований на потреби кінцевого користувача. З цією метою пропонуються найбільш оптимальні за критерієм ціна / якість рішення для покупців.

Важливою функцією управління є функція організації, яка полягає у встановленні постійних і тимчасових взаємин між усіма підрозділами фірми, визначенні порядку і умов функціонування компанії. Функція організації реалізується двома шляхами: через адміністративно-організаційне управління і через оперативне управління.

Адміністративно-організаційне управління передбачає визначення структури фірми, встановлення взаємозв'язків і розподіл функцій між всіма підрозділами, надання прав і встановлення відповідальності між працівниками апарату управління.

Оперативне управління забезпечує функціонування фірми відповідно до затвердженого плану. Воно полягає в періодичному або безперервному порівнянні фактично отриманих результатів з результатами, наміченими планом, і наступного їх коректування.

Оперативне управління тісно пов'язане з поточним плануванням.

Загальна чисельність працівників - 14 осіб. З них 3 чоловіки працюють у відділі імпорту, 3 людини працюють у відділі ремонту. Два водії працюють на двох автомобілях і займаються доставкою продукції. Один продавець працює безпосередньо в комерційному відділі. Решта працівників - це управлінський персонал: директор, бухгалтер, менеджер, а також спеціаліст по роботі з постачальниками та економіст - всього 5 осіб. Повноваження загальних зборів директора товариства визначаються статутом товариства.

До функцій менеджера відносяться:

- є заступником бухгалтера;
- Моніторинг, аналіз і планування поточної діяльності підприємства;
- Планування та управління запасами підприємства;

До функцій технічного відділу відносяться:

- Виконання замовлень по технічному обслуговуванню ;
- Робота за викликами клієнтів;
- Технічні консультації користувачів;

До функцій постачальника відноситься:

- Налагодження торговельних зв'язків;
- Закупівля та супроводження товарів;
- Укладання договорів і контрактів.

Генеральний директор - керує всіма видами діяльності підприємства. Організовує роботу і ефективну взаємодію виробничих одиниць, цехів та

інших структурних підрозділів підприємства, направляє їх діяльність на досягнення високих темпів розвитку, підвищення продуктивності праці.

Основний вид діяльності підприємства – реалізація імпортованих та вітчизняних лінійно-приводних пристроїв.

На сьогоднішній день асортимент продукції , що випускається складає :

- актуатори(лінійні приводи)
- електродвигуни
- конвеєрні компоненти
- мотор-редуктори
- редуктори
- варіатори
- безмасляні компресори

Компанія співпрацює з Італією та Китаєм, а саме такими компаніями як Magris, SEF Motori duttori s.r.l., Movex, Mecvel, Hangzhou Sino Deutch LTD, Hangzhou Supror Import and Export Co .

Підприємство ТОВ «Технодрайв-Т» невелике підприємство, яке проте посідає значне місце на ринку електроконструкцій в Київській області , воно пропонує широкий асортимент електроприладів та комплектуючих високої якості від надійних виробників.

Наведемо початкові дані для розрахунків.

Таблиця 2.1. - Динаміка фінансових ресурсів ТОВ “Технодрайв-Т” за 2017-2018роки

Показники	2017	2018	Абсолютне відхилення	Темп приросту, %
Об’єм реалізації шт	5661	6182	521	9,20
Виручка від реалізації , млн.грн.	254,77	257,26	2,5	0,98
Собівартість реалізованої продукції, млн. грн.	167,16	163,82	-3,34	-2,00
Прибуток (збиток)від реалізації,млн.грн.	87,6	93,5	5,85	6,68
Середня ціна реалізації, грн./шт.	45000	20806	-1694	-7,53

Собівартість одиниці продукції, грн./шт.	11529,64	8471,6	- 3058,04	-26,52
Рентабельность, %	33,52	36,46	2,94	- 8,77

Джерело: розроблено автором на основі звітності підприємства

Собівартість одиниці отримуємо шляхом поділу об'єму реалізації на кількість проданої продукції:

2017 год: 254,53 млн. грн. / 5661 шт = 11529,64 грн./ шт.

2018год: 257,26 млн. грн. / 6182,5 шт. = 8471,6 грн. / шт.

Абсолютне відхилення розраховувалось як різниця між показником 2018 року і 2017року.

Рентабельність рахуємо як відношення прибутку до собівартості.

$R=2017 \text{ рік: } 87,6 / 167,16 * 100 = 33,52$

$R=2018 \text{ рік: } 93,5 / 163,82 * 100 = 36,46.$

Дані наведені в таблиці 2.1.

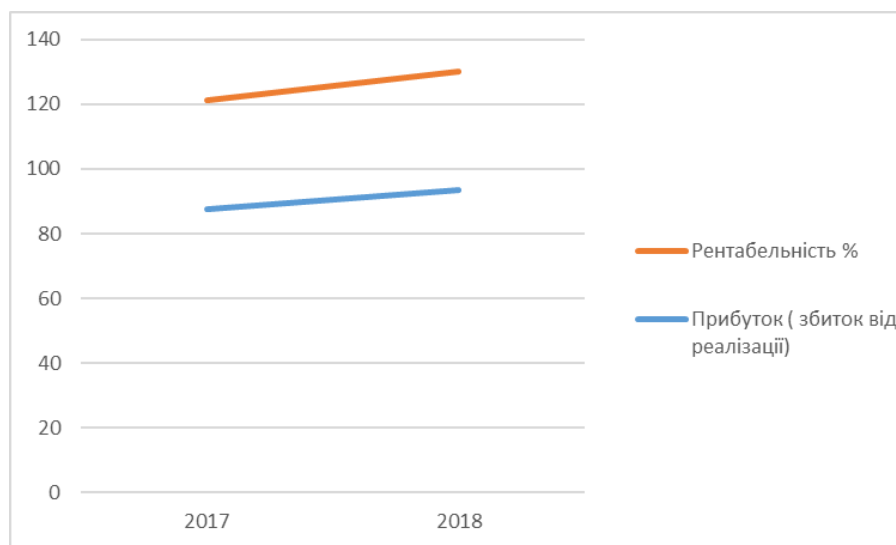


Рисунок 2.1. – Динаміка прибутку та рентабельності ТОВ «Технодрайв-Т» за 2017-2018 роки

Джерело: розроблено автором на основі даних з таблиці 2.1.

Як показує аналіз динаміки фінансових результатів ТОВ «Технодрайв-Т» за 2016-2017 роки відбувається зростання прибутку від реалізації на 5,85 млн. грн. або на 6,68%. Рентабельність підприємства має тенденцію до зростання на 8,77%. За рахунок зниження собівартості продукції за рахунок скорочення обсягів імпорту відбувається зростання обсягів продажу

вітчизняної продукції за рахунок зниження ціни продукції з 22500 грн. / шт в 2016 році до 20806грн. / шт. до 2017 року або на 7,53%.

Таблиця 2.2. – Види імпортованої продукції

Показники	Імпортні матеріали, тис. грн.	Вітчизняні матеріали, тис. грн.
1. Конвеєрні комплектуючі	24000	15000
Гумово-тканні стрічки	2000	1000
Актuatorи	13500	8000
Електродвигуни	8500	6000
2. Редуктори	22500	16500
3 Амортизація, на од. товару	6,9	5,05
4 Ціна обладнання	24006,9	15005,05
5 Ціна реалізації на внутрішньому ринку	55000	25000

Джерело: розроблено автором на основі звітності підприємства

2.2. Оцінювання ефективності імпортних операцій підприємства

Для повного оцінювання ефективності імпортних операцій підприємства було вирішено провести аналіз динаміки та затрат на імпортну діяльність.

На основі наявних даних проводимо горизонтальний аналіз імпортних операцій. Дані для розрахунків в таблиці 5 отримані з документації підприємства.

Таблиця 2.3. - Витрати на імпортну діяльність, тис. грн.

	2016	2017	Індекс росту	2018	Індекс росту
1 Конвеєрні комплектуючі	39500	23450	-40,63	24000	2,35
Гумово-тканні стрічки	3350	2300	-31,34	2000	-13,04
Актuatorи	22900	12250	-46,51	13500	10,20

Електродвигуни	13250	8900	-32,83	8500	-4,49
2 Редуктори	34150	23800	-30,31	22500	-5,46
Всього	73650	47250	-35,85	46500	-1,59

Загальна сума імпорту отримана шляхом додавання вартості конвеєрних комплектуючих та редукторів. Іншими словами дана сума називається контрактною вартістю товару. Розрахуємо дані:

$$2016 \text{ рік: } 39500 + 34150 = 73650$$

$$2017 \text{ рік: } 23450 + 23800 = 47250$$

$$2018 \text{ рік: } 24000 + 22500 = 46500$$

Відзначається від'ємна динаміка імпорту конвеєрних комплектуючих в 2017 році порівняно з 2016 - падіння склало більше 40%. Також в 2017 році відбулося зниження поставок редукторів на 30,31%. У 2018 році зростання поставок конвеєрних комплектуючих склало 2,35%. Що стосується поставок редукторів, то виявлено подальше зниження.

Витрати на здійснення імпорتنних операцій включають в себе такі витрати:

- а) контрактна вартість товару;
- б) транспортні витрати (транспортні витрати, оплата вантажно-розвантажувальних робіт, витрати по страхуванню, оплата складських і експедиторських витрат і ін.);
- в) митні збори і збори. Далі представлені основні витрати.

Таблиця 2.4. - Витрати на імпортні операції компанії, тис. грн.

Стаття затрат	2013	2014	2015
Контрактна вартість товарів	73650	47250	46500
Транспортні витрати	7365	5433,75	6277,5
Митні збори	22095	15356,25	15577,5
Всього витрати на імпортні операції	103110	68040	68355

Джерело: розроблено автором

Витрати на імпорتنі операції є сумою витрат: контрактна вартість товару, транспортні витрати, митні збори і платежі.

2016 рік: $73650 + 1473 + 4419 = 79542$

2017 рік: $47250 + 1085,75 + 3072,25 = 51408$

2018 рік: $46500 + 1255,5 + 3115,5 = 50871$

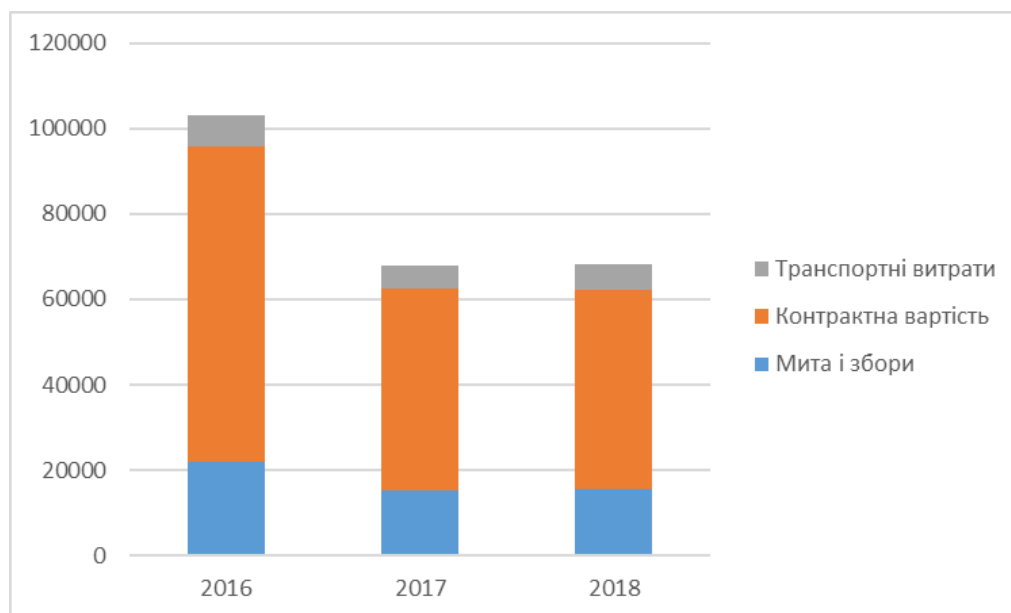


Рисунок 2.2. Динаміка витрат на імпорتنі операції

Джерело: таблиця 2.4.

Відмічається зниження об'єму затрат на імпорт.

Динаміка імпоротної діяльності оцінюється за показниками темпів зростання.

а) Розраховуємо показники імпорту за методом ланцюгового індексу.

Для розрахунків використовуємо формулу 1. Дані частково отримуємо в таблиці 2.3. Отримані занесемо результати розрахунків в таблицю.

Таблиця 2.5. Розрахунок імпорту за методом ланцюгового індексу, тис. грн.

	Виручка по імпорту 2016	Виручка по імпорту 2017	Ланцюговий індекс, в %	Виручка по імпорту 2018	Ланцюговий індекс, в %
1.Конвеєрні комплектуючі	45310	29070	-36	28600	-1,8
2.Редуктори	41820	26830	-34	26400	-2,2

Всього	87130	55900	-35	55000	-2,0
--------	-------	-------	-----	-------	------

Джерело: розроблено автором

2017 до 2016 року

Конвеєрні комплектуючі: $29070/45310 * 100 - 100 = - 36$

Редуктори: $26830/41820 * 100 - 100 = - 34$

2018 до 2017 року

Конвеєрні комплектуючі: $28600/29070 * 100 - 100 = - 1,8$

Редуктори: $26400/26830 * 100 - 100 = - 2,2$

Результати розрахунків поміщені в таблицю 8.

Відмічається від’ємна динаміка даного показника протягом 2017-2018 років.

б) По базовому індексу.

Таблиця 2.6. - Структура показників імпорту, тис. грн.

	2017	Частка,в%	2018	Частка,в%	2016	Частка,в%
1.Конвеєрні комплектуючі	39500	53,63	23450	49,63	24000	51,61
В т.ч. гумово-тканні стрічки	3350	4,55	2300	4,87	2000	4,30
Актuatorи	22900	31,09	12250	25,93	13500	29,03
Електродвигуни	13250	17,99	8900	18,84	8500	18,28
2.Редуктори	34150	46,37	23800	50,37	22500	48,39
Всього	73 65 0	100	472 50	100,00	4650 0	100,00

Джерело: розроблено автором

При розрахунку частку витрат на певні статті з імпорту ділимо на загальні витрати по імпорту за той період і множимо на 100.

2016 рік.

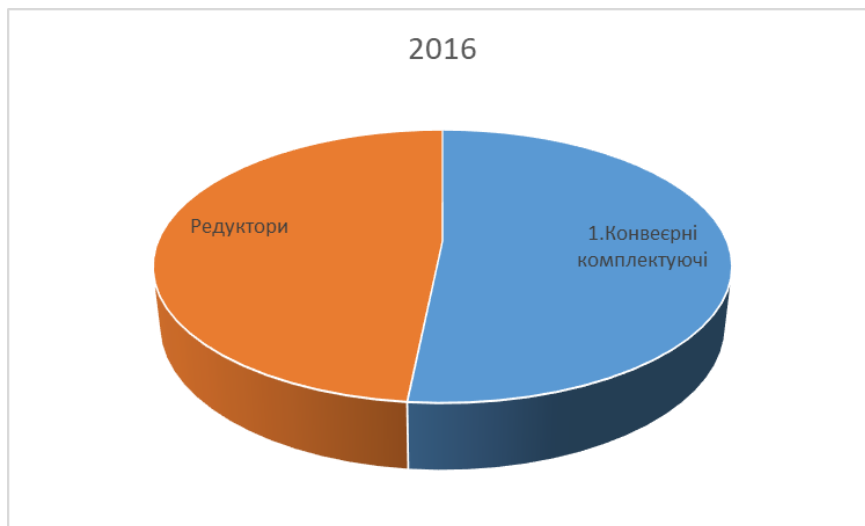


Рисунок 2.3.— Структура імпорту в 2016 році

Джерело: таблиця 2.6.

Конвеєрні комплектуючі: $39500/73650 * 100 = 53,63\%$

Редуктори: $34150/73650 * 100 = 46,37\%$

Майже 54% імпорту складають конвеєрні комплектуючі.

У 2017 році структура імпорту змінилася. Частки конвеєрних комплектуючих і редукторів зрівнялися. Це обумовлено зниженням обсягу поставок через зміну в структурі попиту на ринку. Однак поставки редукторів знижені були в меншій мірі через виконання довгострокових договорів.

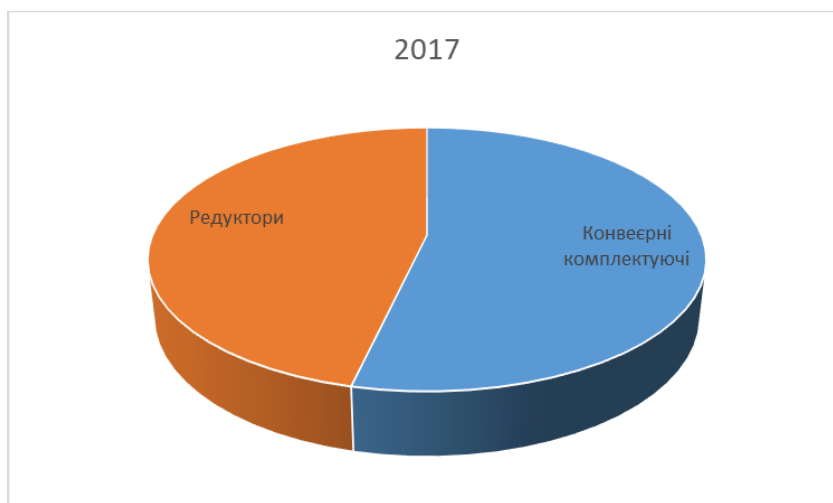


Рисунок 2.4.— Структура імпорту в 2017 році

Джерело: таблиця 2.6.

У 2018 році обсяги поставок конвеєрних комплектуючих збільшилися незначно, їх частка також зросла, оскільки довгострокові договори з постачання обладнання закінчили дію.

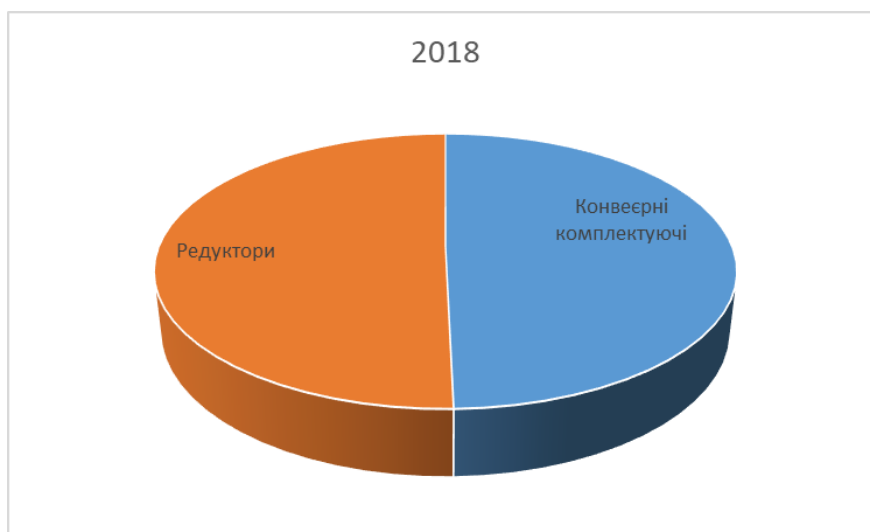


Рисунок 2.5. – Структура імпорту в 2018 році

Джерело: таблиця 2.6.

В цілому зміни структури імпорту за період 2016 - 2018 рр. несуттєві. Розглянемо структуру імпортних витрат в кожному періоді.

Таблиця 2.7. - Витрати на імпортні операції компанії, тис.грн.

Стаття затрат	2016	Структура, в %	2017	Структура, %	2018	Структура, в %
Контрактна вартість товарів	73650	56	47250	53	46500	52
Транспортні витрати	7365	11	5433,75	12	6277,5	14
Мита і збори	22095	33	15356,25	35	15577,5	34
Всього затрати на імпортні операції	103110	100	68040	100	68555	100

При розрахунку частки витрати на певні статті з імпорту ділимо на загальні витрати по імпорту за той період і множимо на 100.

2016 рік:

Контрактна вартість: $73650/103110 * 100 = 71\%$

Транспортні витрати: $7365/103110 * 100 = 7\%$

Мита і збори: $22095/103110 * 100 = 22\%$

2017 року:

Контрактна вартість: $47250/68040 * 100 = 69\%$

Транспортні витрати: $5433,75 / 68040 * 100 = 8\%$

Мита і збори $15356,25/ 68040 * 100 = 23\%$

2018 рік:

Контрактна вартість: $46500/68555 * 100 = 68\%$

Транспортні витрати: $6277,5/68555 * 100 = 9\%$

Мита і збори $15577,5/68555 * 100 = 23\%$

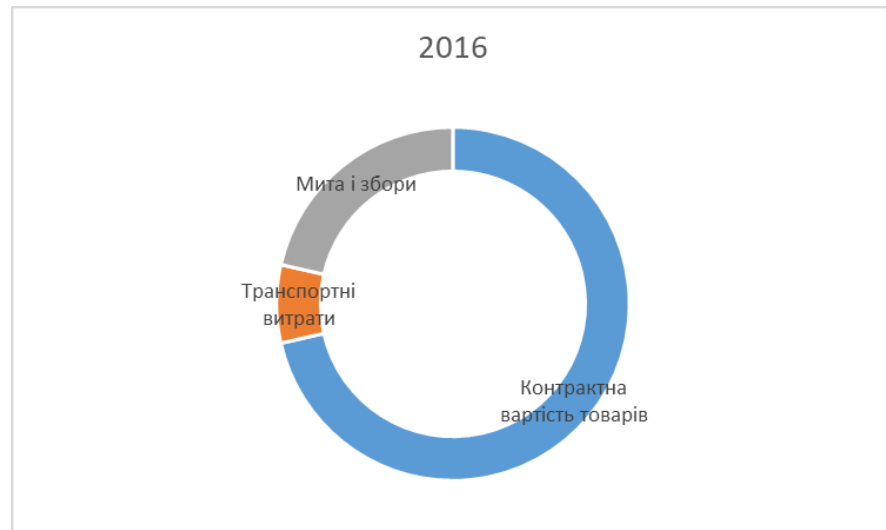


Рисунок 2.6. структура витрат на імпортні операції у 2016 р.

Джерело: таблиця 2.7.

71% від витрат на імпорт становить вартість товарів, 22% - це мита, 7% - транспортні витрати.

У 2017 році вартість товарів знизилася до 69%. При цьому частка мита збільшилася до 23%, а накладних витрат - до 8%.

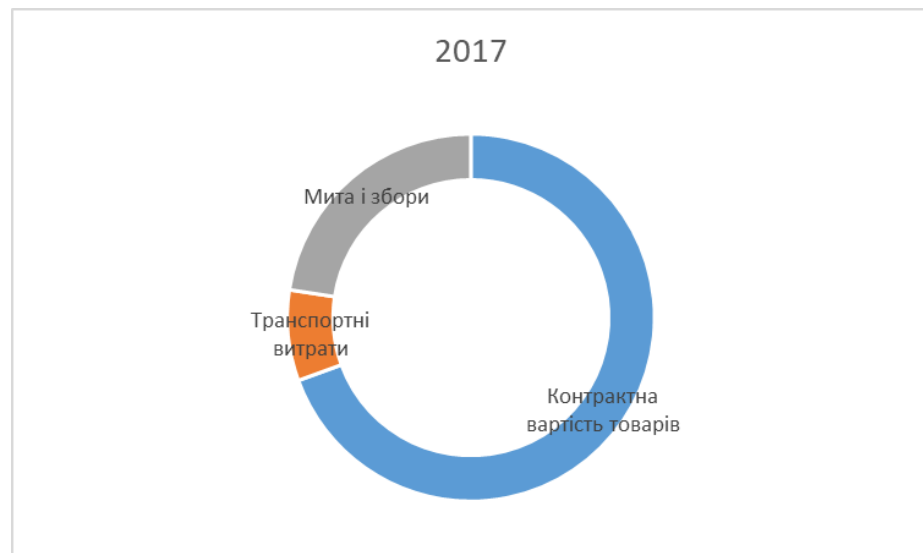


Рисунок 2.7. структура витрат на імпортні операції в 2017 р.

У 2018 році відбулося подальше зниження частки вартості товарів в загальній системі імпортних витрат до 68%. Виросла частка накладних витрат до 9%. Частка митних зборів лишилась незмінною - 23%.

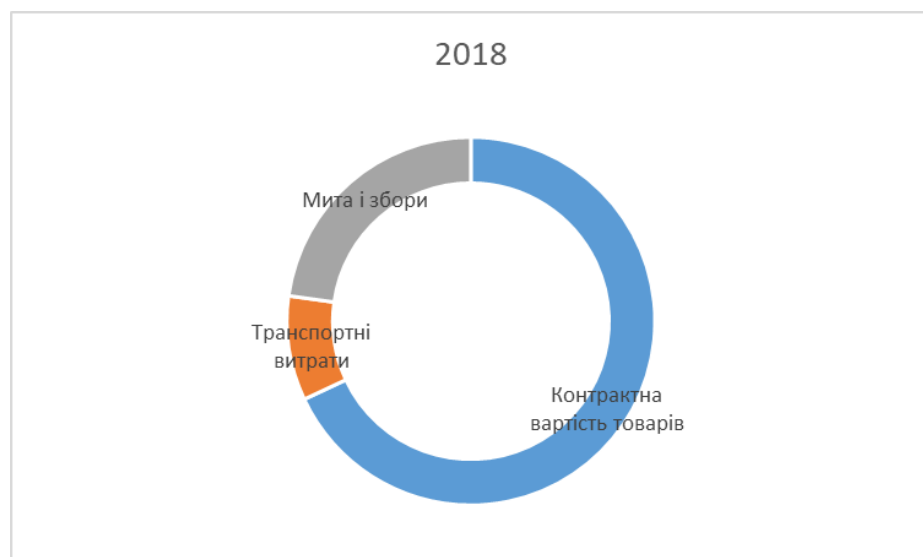


Рисунок 2.8. Структура витрат на імпортні операції в 2018 р.

Далі розраховуємо економічну ефективність імпорту¹ за формулою 5.

Таблиця 2.8. – Економічна ефективність імпортних- операцій¹

Стаття затрат	2016	2017	2018
Вартість імпортованих товарів по контракту	73650	47250	46500
Загальні затрати на імпортні операції	103110	68040	68555
Ефективність	1,4	1,44	1,47

Джерело: розроблено автором

Розрахунок ефективності імпорту.

2016 рік: $103110/73650 = 1,4$

2017 рік: $68040/47250 = 1,44$

2018 рік: $68555/46500 = 1,47$



Рисунок 2.9. Динаміка ефективності імпорту¹ 2016-2018 рр.

Відзначається збільшення ефективності імпорту. У 2016 році ефективність імпорту склала 1,4, а в 2018 році вона зросла до 1,47.

Тепер розрахуємо економічну ефективність² за формулою 6

Таблиця 2.9. Економічна ефективність імпортних операцій², тис.

грн.

Стаття затрат	2016	2017	2018
Виручка	389767	254770	257260
Загальні затрати на імпортні операції	103110	68040	68555
Ефективність	3,7	3,7	3,8

Джерело: розроблено автором

Розрахунок ефективності за формулою 6 :

2016 рік: $389767/103110 = 3,7$

2017 рік: $254770/68040 = 3,7$

2018 рік: $257260/68555 = 3,8$



Рисунок 2.10. Динаміка ефективності імпорту² за 2016-2018 рр.

Спостерігається незначне зростання ефективності імпортних операцій

Чистий прибуток на грошову одиницю імпортного обороту

розраховується за формулою 7.

Таблиця 2.10. - Розрахунок чистого прибутку на грошову одиницю імпортного обороту, тис. грн.

Стаття затрат	2016	2017	2018
Об'єм чистого прибутку, тис. грн.	134 900	87600	93500
Загальні затрати на імпортні операції, тис.грн.	103110	68040	68555
Чистий прибуток на грошову одиницю	1,3	1,28	1,36

Джерело: розроблено автором

Рентабельність імпорту визначається за формулою 9

Таблиця 2.11. Ефективність імпорту

	2016	2017	2018
Затрати на імпортні операції, тис. грн.	103110	68040	68555
Вартість реалізації, тис. грн.	159084	103930	103740
Прибуток від реалізації імпортних товарів, тис.грн.	67000	43800	46750
Рентабельність імпорту, в %	24	24	25

Джерело: розроблено автором

Представимо дані графічно

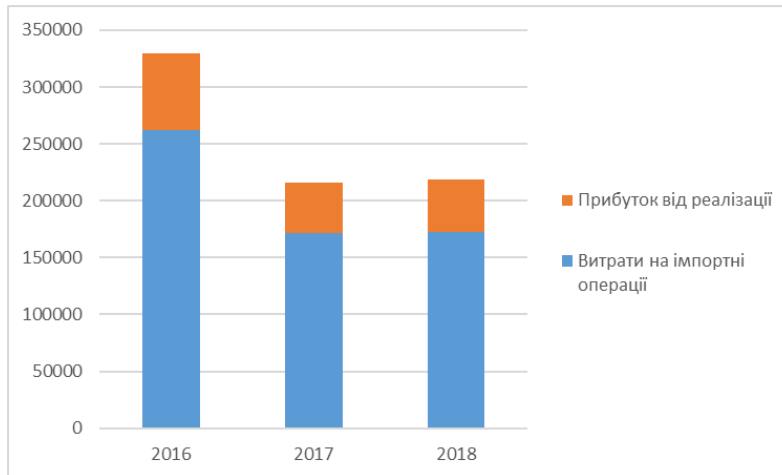


Рисунок 2.11. Динаміка рентабельності імпорту за 2016-2018 рр.

Можемо спостерігати зростання рентабельності імпортних операцій ТОВ «Технодрайв-Т», але потенціал підприємства не використовується наскільки це можливо, тому, в зв'язку з цим, буде доцільно передбачити ряд заходів щодо підвищення ефективності імпортних операцій. Для цього потрібно розуміти, які фактори мають максимальний вплив.

2.3. Виокремлення проблемних аспектів імпортних операцій підприємства

Для виокремлення проблемних аспектів доцільно буде визначити які фактори мають вплив на ефективність імпортних операцій підприємства. Для цього проведемо факторний аналіз.

Для розрахунків впливу факторів, необхідно виділити фактори, які можуть впливати на ефективність імпортних операцій. Серед них можна назвати наступні:

- Вплив фактора інфляції
- Вплив фактора курсу долара
- Вплив фактора обсягу закупки.

Для подальших розрахунків використовуємо наступні дані:
Виручка за 2016 рік становила 389 767 тис.грн.

$$B_{2016} = 389\,767 \text{ тис. грн.}$$

Внутрішні витрати розраховуються, як $ВВ_{2016} = \text{Собівартість} - \text{Витрати на імпорт}$

Для розрахунків використовували дані таблиці 4 (собівартість) і таблиці 7 (витрати на імпортні операції).

Обсяг закупа імпорту в 2016 році склав 15716 тис. дол. Це значення ми розраховували за такою формулою:

$V_{2016} = \text{Контрактна вартість} / \text{Курс} = 389767 / 24,8 = 15716$ тис. дол.
Курс долара в 2016 році дорівнював 24,8 грн.

Транспортні витрати 2016 року склали, $ТЗ_{2016} = 7365$ тис. грн.
Мита 2016 року рівні, $ТП_{2016} = 22095$ тис. грн.

У початковому періоді 2016 року рентабельність продукції становила: (розрахунок проводиться за формула 11)

$R_{2016} = (389767 - (15716 * 24,8 + 7365 + 22095)) / (15716 * 24,8 + 7365 + 22095) = - 0,7$

Далі розраховуємо вплив інфляції. Для цього змінюємо виручку відповідно до зростання вартості за період 2016 - 2018 рр. Таким чином, ми можемо розрахувати рентабельність при тих же умовах, але з урахуванням інфляційних процесів.

Вартість товарів підприємства за період збільшилася в середньому на 23%.

Таким чином, за індекс приймаємо 1,23 Виручка за 2018 рік у такому випадку була б: $V_{2018} = 389\,767 * 1,23 = 479\,413,4$

Розраховуємо рентабельність за формулою при даному значенні виручки.

Таким чином, ми виявимо рівень впливу інфляції на рентабельність.

$R_{\text{інф}} = (479\,413,4 - (15716 * 24,8 + 7365 + 22095)) / (15716 * 24,8 + 7365 + 22095) = 0,14$

Таким чином, індекс споживчих цін (в розрахунок беремо зростання вартості продукції на підприємстві) в розмірі 1,23 збільшує

рентабельність з -0,7 до 0,14.

При індексі зростання цін 1,23, зростання рентабельності склав:
 $0,14 / -0,7 * 100 = 500\%$

Далі визначаємо динаміку показників

Таблиця 2.12. - Вплив фактора інфляції на рентабельність

Показник	Індекс росту 2018 до 2016, в %
Індекс росту цін	123
Індекс росту рентабельності	20

Джерело: розроблено автором

Далі розрахуємо рентабельність при зміні курсу долара.

Курс долара в 2018 році склав 26,2 грн. Дану суму підставляємо в розрахунки:

$$P_{\text{курс}} = (389767 - (15716 * 26,2 + 7365 + 22095)) / (15716 * 26,2 + 7365 + 22095) = -0,12$$

Таким чином, при збільшенні курсу долара до 26,2, рентабельність знижується до -0,12

Розрахуємо індекс зростання рентабельності при збільшенні курсу долара: $-0,12 / -0,7 * 100 = -17,1$

Індекс зростання курсу долара склав: $26,2 / 24,8 * 100 = 105,6$

Таблиця 2.13. – Вплив фактора курсу долара на рентабельність

Показник	Індекс росту 2018 к 2016, в %
Індекс росту долара	105,6
індекс росту рентабельності	-17,1

Джерело: розроблено автором

Таким чином, при індексі росту долара 105,6, рентабельність знижується на 17,1%

Далі розглянемо зміну транспортних витрат. У 2018 році ТЗ = 6277,5 тис. грн. Дані підставляємо в формулу:

$$P_{\text{ТЗ}} = (389767 - (15716 * 24,8 + 6277,5 + 22095)) / (15716 * 24,8 + 6277,5 + 22095) = -6,8$$

Індекс зростання транспортних витрат склав: $6277,5/7365 * 100 = 85,2$

Індекс зростання рентабельності склав: $-6,8 / -0,7 * 100 = 971,4$

Таблиця 2.14. - Вплив фактора транспортних витрат на рентабельність

Показник	Індекс росту 2018 до 2016, в %
Індекс росту транспортних витрат	85,2
Індекс роста рентабельности	971,4

Джерело: розроблено автором

Далі розглянемо вплив зміни обсягу.

У 2016 році обсяг закупа склав 15716 тис. дол. (Розраховували вище). У 2015 році обсяг склав:

$$V_{2016} = \text{Контрактна вартість} / \text{Курс} = 73650 / 24,8 = 2969,8$$

Далі розраховуємо рентабельність, використовуючи формулу 11 і змінюємо обсяг.

$$P_{2016} = (389767 - (2969,8 * 24,8 + 7365 + 22095)) / (2969,8 * 24,8 + 7365 + 22095) = 2,8$$

Індекс зростання обсягу поставок склав: $2969,8 / 15716 * 100 = 18,9$

Індекс зростання рентабельності склав: $2,8 / -0,7 * 100 = 400$

Таблиця 2.15 - Вплив фактора обсягу поставок на рентабельність

Показник	Індекс роста 2018 до 2016, в %
Індекс росту об'єму поставок	18,9
Індекс росту рентабельности	400

Джерело: розроблено автором

Таким чином, максимальний вплив на прибуток мають транспортні витрати. Далі слідує фактор обсягу закупки. Фактор обсягу закупа має негативний вплив - це значить, що при збільшенні обсягу закупа та скороченні кількості партій відбувається зниження витрат.

Висновки до розділу II

Таким чином, у другому розділі був проведений аналіз імпортої діяльності підприємства ТОВ «Технодрайв-Т». Основний вид діяльності це оптова торгівля промисловим обладнанням. На даний момент підприємство

посідає значне місце на ринку регіону. В його асортименті –більше 15 видів обладнання та комплектуючих.

Аналіз динаміки фінансових результатів ТОВ «Технодрайв-Т» за 2017-2018 роки показав, що відбувається зростання прибутку від реалізації на 5,85 млн. грн. або на 6,68%. Рентабельність підприємства має тенденцію до зростання на 8,77%.

Відзначається негативна динаміка імпорту конвеєрних комплектуючих в 2017 році порівняно з 2016 - падіння склало більше 40%. При цьому збільшуються витрати в структурі виручки по імпортних товарах.

Для розрахунків впливу факторів, необхідно виділити фактори, які можуть впливати на ефективність імпортних операцій. Серед них можна назвати наступні: вплив фактора інфляції, вплив фактора курсу долара, вплив фактора обсягу закупа.

Аналіз показав, що всі аналізовані чинники: інфляція, курс долара, обсяги закупа впливають на рентабельність рівень ефективності імпортних операцій і прибуток компанії в цілому.

Основною проблемою імпортних операцій в компанії є зниження імпорту, а також незначне зростання рентабельності імпортних операцій, тобто частка прибутку від здійснення імпортних операцій у виручці по імпортним товарам незначно зростає, що характеризує стан підприємства як застій.

Таким чином, максимальний вплив на прибуток має фактор транспортних витрат. Далі слід фактор обсягу закупівлі. Фактор обсягу закупівлі має негативний вплив - це значить, що при збільшенні обсягу закупа відбувається зниження витрат.

РОЗДІЛ III

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ТОВ «ТЕХНОДРАЙВ-Т»

3.1. Пропозиції щодо підвищення ефективності імпортних операцій ТОВ «Технодрайв-Т»

У другому розділі було виявлено незначне зростання рентабельності імпорту, що означає зменшення витрат по імпорту в порівнянні з прибутком від імпортних операцій. При цьому виявлено зниження обсягу витрат на імпорт загалом та його скорочення.

Аналіз структури і динаміки витрат на імпорт показав зростання накладних витрат, куди входять витрати на транспорт. Звідси можна зробити висновок про необхідність зниження частки витрат на транспорт в загальній структурі витрат на імпортні операції.

Слід зазначити, що розрахунок інтегральних показників, а саме індексів росту об'ємів поставок та рентабельності показав пряму залежність між обсягом товарних партій і рентабельністю підприємства.

Таким чином, на основі проведеного аналізу можна зробити висновок про необхідність перегляду логістичної схеми постачання. Найбільш доцільним варіантом вирішення проблеми вважаємо збільшення обсягів сировини в кожній поставці і скорочення кількості поставок в рік.

Таблиця 3.1. – Проблеми та шляхи вирішення

Проблеми та висновки	Шляхи вирішення
Зростання долі накладних витрат в загальній структурі витрат на імпорт	Збільшення об'ємів товару в кожній поставці на фоні скорочення кількості поставок в рік
Пряма залежність між об'ємом партії імпорту та рентабельністю підприємства	

Джерело: розроблено автором

Для складання нового графіка поставок розглянемо графік поставок в 2018 році.

Таблиця 3.2. - Графік поставок

Дата поставки	Автомобіль	Вага вантажу, т	Контрактна вартість вантажу, тис.грн	Транспортні витрати, тис. грн.
27.01.2018	Вантажівка Форд	9,6	3213,8	433,9

17.02.2018	Фотон 7	7	2343,4	316,4
01.03.2018	Івеко	9,1	3046,4	411,3
26.03.2018	Вантажівка Форд	9,4	3146,9	424,8
15.04.2018	Івеко	9,9	3314,3	447,4
07.05.2018	Фотон 7	6,8	2276,5	307,3
24.05.2018	Вантажівка Форд	9,7	3247,3	438,4
19.06.2018	Фотон 7	7	2343,4	316,4
11.07.2018	Івеко	9,3	3113,4	420,3
29.07.2018	Івеко	9,9	3314,3	447,4
16.08.2018	Вантажівка Форд	9,7	3247,3	438,4
19.09.2018	Вантажівка Форд	9,9	3314,3	447,4
22.10.2018	Івеко	9,9	3314,3	447,4
08.11.2018	Фотон 7	6,8	2276,5	307,3
02.12.2018	Івеко	9,3	3113,4	420,3
23.12.2018	Фотон 7	6,9	2309,9	311,8
Всього		138,9	46500	6 278

Джерело: логістичні документи підприємства

Як видно з таблиці, вантаж поставляється частіше, ніж 1 раз на місяць. За рік пройшло 16 поставок. При цьому для перевезення використовують автомобілі з завантаженням 7 - 9 тонн. Необхідно переглянути систему постачання. З метою її оптимізації можливо розглянути використання 20-тонних вантажівок. В такому випадку річна вага в 138,9 тонни буде перерозподілено на 7 поставок по 20 тонн в кожному.

Тоді графік поставок буде виглядати приблизно так.

Таблиця 3.3. – Запропонований графік поставок

Дата поставки	Автомобіль	Вага вантажу, т	Контрактна вартість вантажу, тис.грн.	Транспортні витрати, тис. грн.
23.01.2020	КрАЗ-6443-0000080-02 - 20 тонн	20	6643	472
21.03.2020	КрАЗ-6443-0000080-02 - 20 тонн	20	6643	472
19.05.2020	КрАЗ-6443-0000080-02 - 20 тонн	20	6643	472

11.07.2020	КрАЗ-6443-0000080-02 - 20 тонн	20	6643	472
04.09.2020	КрАЗ-6443-0000080-02 - 20 тонн	20	6643	472
14.10.2020	КрАЗ-6443-0000080-02 - 20 тонн	20	6643	472
15.12.2020	КрАЗ-6443-0000080-02 - 20 тонн	20	6643	472
Всього		138,9	46500	3304,2

Джерело: розроблено автором

Будь-який товарний потік рухається поетапно. Спочатку торгове підприємство працює з постачальником, у якого виробляється замовлення товару. Це одне з основних ланок ланцюга, що забезпечує своєчасність і безперервність поставок. Вибір постачальника здійснюється по цілому набору критеріїв, основним з яких є прийнятне співвідношення ціни і якості товарів. При вдалому виборі постачальника можна гарантувати, що він зробить або надасть необхідну кількість товару в потрібний час, адже дана система поставок вимагає чіткого складання замовлення. При розрахунку обсягу замовлення можна користуватися різними методиками, найбільш популярними з яких є замовлення через рівні проміжки часу або при досягненні мінімального запасу. Для більш точного визначення обсягу закупівель використовується АВС-аналіз.

Також необхідно розробити систему постачання - вона повинна бути своєчасною і недорогою. Тут як раз і йдеться про зміну умов роботи з постачальниками. Крім того, можливе укладання договорів з додатковими постачальниками, якщо їх умови нам підійдуть більше.

Обов'язково потрібно враховувати, що кожна з ланок ланцюга поставок працює зі своїм логістичним компонентом і тільки ефективно об'єднання їх в систему дасть можливість забезпечити постійний і своєчасний підвіз потрібної кількості продукції. Це потрібно врахувати в договорах з постачальниками: домовитися про терміни відвантаження сировини з

моменту надходження замовлення. Якщо цього не зробити, підприємства буде відчувати дефіцит сировини, що призводить до зниження рівня сервісу або, навпаки, при зайвих обсягах будуть наростати витрати на складування або з'являтися неліквіди.

Оптимізація управління товарними потоками здійснює на кожному структурному етапі цього процесу. При правильному підході підприємство значно збільшує свій прибуток за рахунок вигідного придбання товару, а також економії на його доставку.

У договорі з постачальниками необхідно відобразити і інші умови:

- можливість швидкого нарощування поставок або їх скорочень без штрафних санкцій,
- наявність логістичної бази, яка дозволить здійснювати поставки з різною частотою,
- гнучка цінова політика,
- готовність укласти довгострокові угоди.

При визначенні обсягу замовлення слід проаналізувати попит на кожному з товарних позицій і потреби в страховому запасі. Це робиться на основі АВС-аналізу, коли товар розбивається на групи щодо попиту і прибутковості. Товари, які користуються постійним попитом, як і товарні позиції, з низьким або епізодичним попитом, не вимагають страхового запасу. Перші завозяться регулярними партіями, а другі - переважно під замовлення. Серед товарів класу С, які складають 80% від загальної кількості, багато позицій користуються нестабільним попитом, тому по даному класу необхідно створювати страхові запаси.

Для успішної регулярної доставки слід синхронізувати всі логістичні операції, які необхідні для успішної доставки товару. Частота і обсяги доставки обговорюються в договорах між постачальником і нашим підприємством. Також при укладанні договорів на постачання з постачальниками потрібно звертати увагу на можливість постачальника самостійно організувати доставки і закріпити цей пункт в договорі.

Оптимізація витрат на транспортування досягається розміщенням на них адекватної кількості страхового запасу. Це можна зробити декількома способами. Перш за все, за допомогою ABC-аналізу визначається оптимальний обсяг замовлення. Товар при цьому методі замовляється при зниженні запасів до критичного рівня. Автоматизація процесу замовлення дозволить підвищити точність розрахунків і істотно скоротити час.

Відстеження переміщень товару проводиться за допомогою WMS системи. Дана система дозволяє в автоматичному режимі відстежити переміщення товару, оптимізувати процеси навантаження і розвантаження, максимально ефективно використовувати техніку і знизити витрати фонду оплати праці.

Визначимо основні заходи за проектом.

1. Пошук нових постачальників продукції.

Даний напрямок передбачає обговорення можливості співпраці з іншими виробниками з метою поставки від них товарів.

3. Обговорення з новими і наявними постачальниками умов поставок.

Для цього потрібно з ними зв'язатися, з'ясувати їх умови роботи, запропонувати свої вигідні варіанти.

4. Визначення рівня сервісу для кожної категорії товару.

Як було виявлено у другому розділі кожен вид товарної позиції в асортименті підприємства має різну прибутковість і різний рівень продажів. Пропонується ввести (або зберегти) такі види сервісу:

- доставка товару клієнту;
- розвантаження товару;
- постоплата за поставку.

5. Заклад всіх даних по постачальникам і товарів в базу даних.

Ця робота включає в себе внесення відомостей, з якими підприємство працює і які впливають на логістичну систему в першу чергу.

Розподілимо відповідальність за заходи.

Таблиця 3.4. - Матриця відповідальності

Заходи	Відповідальний
1.Пошук нових постачальників продукції	Відділ імпорту
2.Обговорення з новими та наявними постачальниками умов поставок	Відділ імпорту
3.Визначення рівня сервісу для кожної категорії товару	Маркетолог
4.Внесення всіх даних по постачальниках в базу даних	Бухгалтерія

Джерело: розроблено автором

Розподілимо заходи щодо термінів.

Таблиця 3.5. - Терміни реалізації заходів

Заходи	Термін реалізації
1. Пошук нових постачальників продукції	вересень – жовтень 2019
2. Обговорення з новими та наявними постачальниками умов поставок	Жовтень – листопад 2019
3. Визначення рівня сервісу для кожної категорії товару	Вересень 2019
4.Внесення всіх даних по постачальниках в базу даних	Грудень 2019

Джерело: розроблено автором

Таким чином реалізація заходів запланована на період вересень – грудень 2019

3.2. Економічне обґрунтування доцільності реалізації запропонованих заходів

Розрахунок ефективності зробимо з використанням показників, що розраховуються у другому розділі.

Стаття затрат	2013	2014	2015	Прогноз
Контрактна вартість товарів	73650	47250	46500	46500
Транспортні витрати	7365	5433,75	6277,5	3304,2
Митні збори	22095	15356,25	15577,5	15577,5
Всього витрати на імпорتنі операції	103110	68040	68355	65381,7

Джерело: розроблено автором

Транспортні витрати в прогностному періоді отримані з таблиці 3.2.

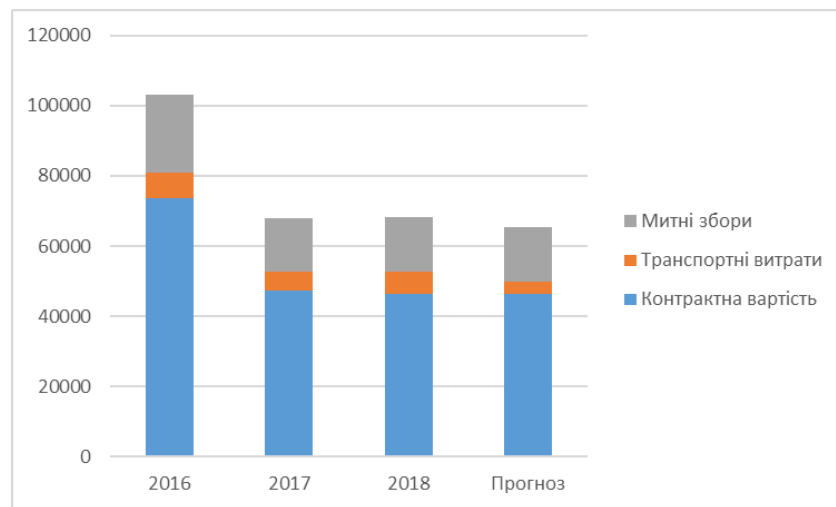


Рисунок 3.1. Динаміка затрат на здійснення імпортих операцій

У прогнозі очікується скорочення частки витрат на імпортих операції в загальній вартості продукції за рахунок транспортних витрат.

Структура імпорту за статтями витрат на імпорт

У зв'язку з цим необхідно розглянути структуру імпортих витрат в кожному періоді.

Таблиця 3.6. - Витрати на імпортих операції компанії, тис .грн.

Стаття затрат	2017	Структура, %	2018	Структура, в %	Прогноз	Структура в %
Контрактна вартість товарів	47250	53	46500	52	46500	68
Транспортні витрати	5433,75	12	6277,5	14	3304,2	9,2
Мита і збори	15356,25	35	15577,5	34	15577,5	22,8
Всього затрати на імпортих операції	68040	100	68355	100	65381,7	100

Джерело: розроблено автором

Розраховуємо структуру транспортних витрат в прогностному періоді:

Контрактна вартість товарів: $46500/68355 * 100 = 68$

Транспортні витрати: $6277,5/68355 * 100 = 9,2$

Мита і збори: $15577,5/68355 * 100 = 22,8$

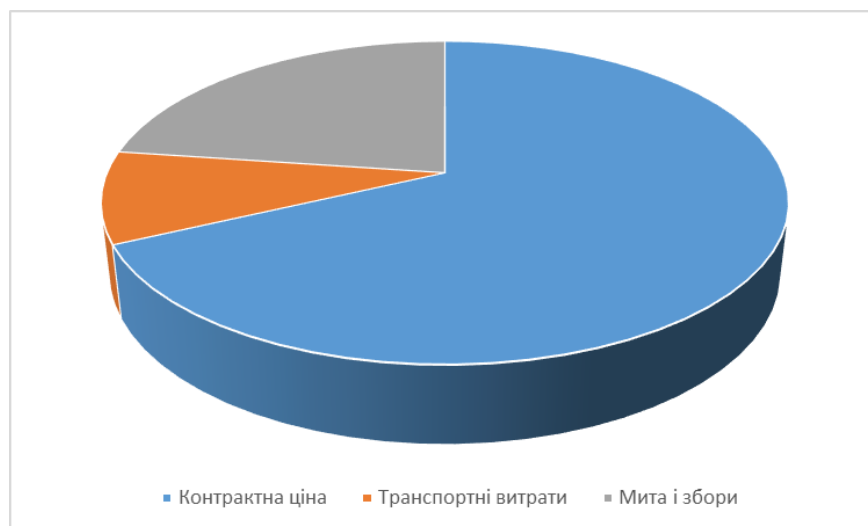


Рисунок 3.2. Структура витрат на імпортні операції в прогнозованому періоді

Частка транспортних витрат скорочується в прогнозованому періоді до 9,2% проти 14% в 2018 році.

Чистий прибуток на грошову одиницю імпортного обороту (формула 7).

Таблиця 3.7. Розрахунок чистого прибутку на грошову одиницю імпортного обороту, тис. грн.

Стаття затрат	2016	2017	2018	Прогноз
Об'єм чистого прибутку, тис. грн.	134 900	87600	93500	93500
Загальні затрати на імпортні операції, тис. грн.	103110	68040	68555	65381,7
Чистий прибуток на грошову одиницю	1,3	1,28	1,36	1,43

Джерело: розроблено автором

Ефективність в прогнозі: $93500/65381,7 = 1,43$

Відзначаємо збільшення ефективності в прогнозованому періоді до 1,43 проти 1,36 в 2018 році.

Рентабельність імпорту (формула 9)

Таблиця 3.8. - Ефективність імпорту

	2016	2017	2018	Прогноз
Затрати на імпортні операції, тис. грн.	103110	68040	68555	65381,7

Вартість реалізації, тис. грн.	159084	103930	103740	103740
Прибуток від реалізації імпортованих товарів, тис. грн.	67000	43800	46750	46750
Рентабельність імпорту, в %	24	24	25	27

Джерело: розроблено автором

Рентабельність імпорту в прогностичному періоді розраховуємо як відношення прибутку до витрат, помножене на 100%.

Прогноз: $46750 / 103740 * 100 = 45,1$

Представимо в графіку

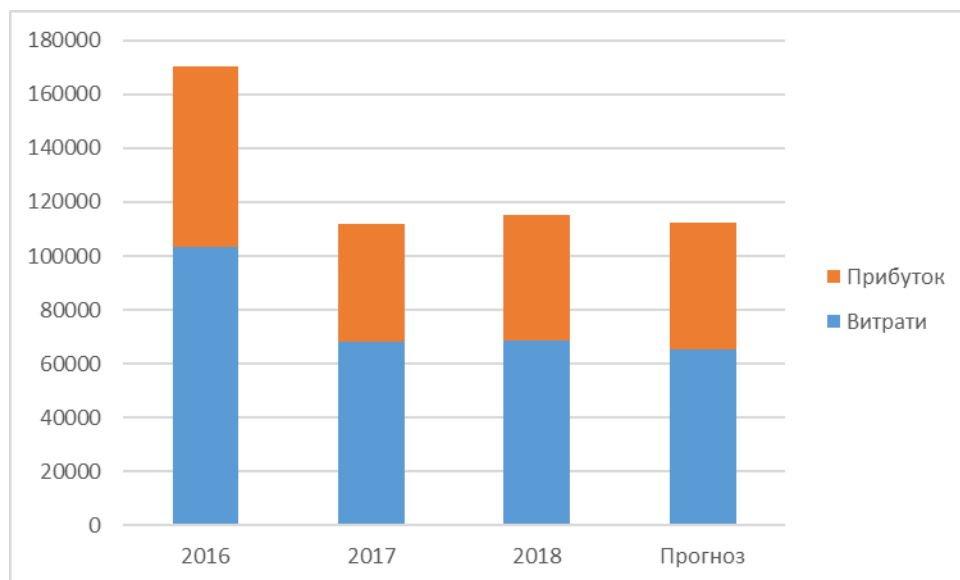


Рисунок 3.3. Рентабельність імпорту в прогностичному періоді

У прогностичному періоді очікується зміна структури виручки з імпорту за рахунок збільшення частки прибутку.

Необхідно розглянути структуру витрат і їх динаміку.

Таблиця 3.9. - Витрати на імпортовані операції компанії, тис. грн.

Стаття затрат	2017	2018	Індекс приросту, %	Прогноз	Індекс приросту, %
Контрактна вартість товарів	47250	46500	-1,58%	46500	0
Транспортні витрати	5433,75	6277,5	15,5	3304,2	-47,4

Митні збори	15356,25	15577,5	1,44	15577,5	0
Всього витрати на імпорتنі операції	68040	68355	0,5	65381,7	-4,3

Джерело: розроблено автором

Розрахуємо індекс приросту транспортних витрат в прогнозі:

$$3304,2/6277,5 * 100 - 100 = - 47,4.$$

Також це вплине на загальні витрати на імпорتنі операції:

$$65381/68355 * 100 - 100 = -4,3.$$

Таким чином, на тлі збереження виручки по імпорту очікуємо зниження індексу зростання транспортних витрат - він буде негативним. За рахунок цього негативними будуть і загальні витрати.

Розглянемо зміну транспортних витрат.

У прогнозі ТВ = 3304,2 тис. грн.

Дані підставляємо в формулу:

$$P_{ТВ} = (389767 - (1764 * 26,4 + 3304,2 + 15577,5)) / (1764 * 26,4 + 3304,2 + 15577,5) = 4,96$$

Індекс зростання транспортних витрат склав: $3304,2/6277,5 * 100 = 52,6\%$

Індекс зростання рентабельності склав: $4,96 / -0,7 * 100 = 708,6\%$

З розрахунків видно, що в разі скорочення транспортних витрат очікується збільшення рентабельності.

Висновки до розділу III

Таким чином, в третьому розділі був розроблений проект підвищення ефективності імпортої діяльності. У другому розділі було виявлено незначне підвищення рентабельності імпорту, що означає зменшення витрат по імпорту в порівнянні з прибутком від імпортних операцій. При цьому виявлено зниження обсягу витрат на імпорт.

Аналіз структури і динаміки витрат на імпорт показав зростання накладних витрат, куди входять витрати на транспорт. Звідси можна зробити висновок про необхідність зниження частки витрат на транспорт в загальній

структурі витрат на імпорتنі операції. Слід зазначити, що розрахунок рентабельності показав пряму залежність між обсягом імпортованої продукції і рентабельністю підприємства.

Таким чином, на основі проведеного аналізу можна зробити висновок про необхідність перегляду логістичної схеми постачання. Найбільш доцільним варіантом вирішення проблеми вважаємо збільшення обсягів сировини в кожній поставці і скорочення кількості поставок в рік.

У прогнозі очікується скорочення частки витрат на імпорتنі операції в загальній собівартості продукції за рахунок транспортних витрат, зниження витрат на імпорتنі операції за рахунок скорочення транспортних витрат. Таким чином, в третьому розділі був розроблений проект підвищення ефективності імпоротної діяльності. У другому розділі було виявлено зниження рентабельності імпорту, що означає збільшення витрат по імпорту в порівнянні з прибутком від імпортних операцій.

При цьому виявлено зниження обсягу витрат на імпорт. Також виявили зниження частки витрат на імпорт в загальній собівартості продукції.

Аналіз структури і динаміки витрат на імпорт показав зростання накладних витрат, куди входять витрати на транспорт. Звідси можна зробити висновок про необхідність зниження частки витрат на транспорт в загальній структурі витрат на імпорتنі операції. Слід зазначити, що розрахунок рентабельності показав пряму залежність між обсягом привозимого імпоротної сировини і рентабельністю підприємства.

Таким чином, на основі проведеного аналізу можна зробити висновок про необхідність перегляду логістичної схеми постачання. Найбільш доцільним варіантом вирішення проблеми вважаємо збільшення обсягів сировини в кожній поставці і скорочення кількості поставок в рік.

Дана система поставок вимагає чіткого складання замовлення. Для цього необхідно забезпечити виробництво відповідними умовами співпраці з постачальниками. Головною метою перегляду умов співпраці з

постачальниками є ефективне управління запасами при зниженні кількості поставок і збереженні їх обсягу по тоннажу.

У прогнозі очікується зниження витрат на імпортні операції за рахунок скорочення транспортних витрат.

ВИСНОВОК

Імпортні операції - це операції, які здійснюють ввезення на внутрішній ринок товару, закупленого у іншої країни. Якщо взяти до уваги основні критерії ефективності комерційних угод і специфіку змісту і виконання імпортного контракту, то найбільш загальними факторами його ефективності можна вважати наступні: ступінь ефективності ринку збуту фірми-імпортера; істотні умови договору купівлі-продажу імпортного товару; обмежуючі фактори, які спричиняють бюджет контракту.

Аналіз імпортних операцій проводиться з наступними цілями: оцінити рівень ефективності імпортних операцій, виявити фактори, що впливають на ефективність імпортних операцій та оцінити рівень їх впливу; спрогнозувати подальший розвиток імпортних операцій

Основні напрямки аналізу імпортних операцій включають в себе: аналіз витрат на організацію імпортних операцій; доходи від організації імпортних операцій; аналіз структури і динаміки імпортних операцій; фактори, що впливають на ефективність імпортних операцій.

Аналіз ефективності імпортової діяльності розраховуємо шляхом оцінки економічної ефективності і шляхом розрахунку інтегрального показника. Факторний аналіз необхідний для оцінки впливу різних чинників на імпортувальну діяльність і її ефективність. Як фактори розглядаємо інфляцію, курс долара, вплив обсягу імпорту на прибуток компанії, вплив обсягу імпорту на транспортні витрати.

У другому розділі був проведений аналіз імпортової діяльності підприємства ТОВ «Технодрайв-Т». Основний вид діяльності підприємства – оптова торгівля промисловим обладнанням.

На даний момент підприємство посідає значне місце на ринку двигунів, редукторів та конвеєрних комплектуючих.

Аналіз динаміки фінансових результатів ТОВ «Технодрайв-Т» за 2016-2017 роки показав, що відбувається зростання прибутку від реалізації на 5,85

млн.грн. або на 6,68%. Рентабельність підприємства має тенденцію до зростання на 8,77%.

Відзначається негативна динаміка імпорту конвеєрних комплектуючих в 2017 році порівняно з 2016 - падіння склало більше 40%. При цьому збільшуються витрати в структурі виручки по імпортним товарам. Аналіз показав, що всі аналізовані чинники: інфляція, курс долара, обсяги закупа впливають на рентабельність рівень ефективності імпортних операцій і прибуток компанії в цілому.

Основною проблемою імпортних операцій в компанії є зниження імпорту, а також незначні темпи підвищення рентабельності імпортних операцій.

У другому розділі було виявлено незначне збільшення рентабельності імпорту, що означає незначне зниження витрат по імпорту в порівнянні з прибутком від імпортних операцій. При цьому виявлено зниження обсягу витрат на імпорт. Аналіз структури і динаміки витрат на імпорт показав зростання накладних витрат, куди входять витрати на транспорт. Звідси можна зробити висновок про необхідність зниження частки витрат на транспорт в загальній структурі витрат на імпортні операції. Слід зазначити, що розрахунок інтегрального показника показав пряму залежність між обсягом привозимої імпортної продукції і рентабельністю підприємства. Таким чином, на основі проведеного аналізу можна зробити висновок про необхідність перегляду логістичної схеми постачання.

У третьому розділі був розроблений проект підвищення ефективності імпортної діяльності. Найбільш доцільним варіантом вирішення проблеми вважаємо збільшення обсягів сировини в кожній поставці і скорочення кількості поставок в рік. Дана система поставок вимагає чіткого складання замовлення. Для цього необхідно забезпечити виробництво відповідним програмним забезпеченням. Головною метою установки програмного забезпечення є ефективне управління запасами при зниженні кількості поставок і збереженні їх обсягу по тоннажу.

У прогнозі очікується скорочення частки витрат на імпортні операції в загальній собівартості продукції за рахунок транспортних витрат, зниження витрат на імпортні операції за рахунок скорочення транспортних витрат.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Конституція України (28 червня 1996р.)
2. Сайт державна фіскальна служба України [Електронний ресурс]<http://sfs.gov.ua/podatki-ta-zbori/>
3. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
4. Митний кодекс України[Електронний ресурс]<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
5. Закон України Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю. Документ 2275-VIII, чинний, поточна редакція — Прийняття від 06.02.2018[Електронний ресурс]<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2275-19>
6. Закон України Про зовнішньоекономічну діяльність. Документ 959-XII, чинний, поточна редакція — Редакція від 07.02.2019 [Електронний ресурс]<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
7. Бахолдіна, І. Облік, аналіз і шляхи оптимізації ЗЕД комерційних організацій / І. Бахолдіна, Е. Езіс. - М .: LAP Lambert Academic Publishing, 2014. - 124 с.
8. Кузьмінський Ю. А., Козак В. Г., Лук'яненко Л. І. та ін. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності: Навч.посібник. – К.: Аграрна наука, 2000. – 396с.
9. Макеева Е.А. Менеджмент внешнеэкономической деятельности: Курс лекций. – Одесса: Астропринт, 2001. – 194 с.
10. Кадуріна Л. О. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник. – К.: Слово, 2003. – 287с.
11. Гальчина О.Н .. Теорія економічного аналізу: Навчальний посібник / О.М. Гальчина. - Воронеж: Вид-во ВДУ, 2012. - 267 с.
12. Гербер, М.Е. Малий бізнес. Від ілюзій до успіху. Повернення до міфу підприємництва / М.Е. Гербер. - М .: Олімп-Бізнес, 2012. - 230 с.

- 13.Ю. Копчак, В. Гуменник Менеджмент організацій. Навчальний посібник, вид-во Знання, 2012 р. 515 с.
14. Горшкова, Л.А. Основи управління організацією: практикум / Л.А. Горшкова, М.В.Горбунова. - М .: КНОРУС, 2012. - 351с.
15. Єлізаров, Ю.Ф. Економіка організацій: підручник для вузів / Ю. Ф. Єлізаров. - М .: Видавництво «Іспит», 2014. - 496 с.
- 16.Жіделева, В.В. Економіка підприємства: навч. посібник / В.В. Жіделева, Ю.Н. Каптейн. - М .: ИНФРА-М, 2015. - 133 с.
- 17.Касьянова, Г. Экспорт і імпорт / Г. Касьянова. - М .: АБАК, 2015. - 534 с.
28. Левчаев П.А. Фінанси підприємств національної економіки: навчальний посібник / П.А. Левчаев. - М .: Економіка, 2011. - 394 с.
18. Любушин, М.П. Аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства: навч. посібник для вузів / М.П. Любушин, В.Б. Лещева. - М .: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. - 356 с.
19. Мозіас П., Яковлєва В. Зовнішньоторговельна політика Китаю після приєднання до СОТ // Світова економіка і міжнародні відносини. - 2013. - №12 - С. 29 – 33
20. Мурьшев, А.В. Інфраструктура кредитування: можливості підвищення ефективності кредитного процесу / О.В. Муришев. - СПб .: Пітер, 2011. - 269 с. 35.
21. Семеніхін, В. Зовнішньоекономічна діяльність / В. Семеніхін. - М .: Ексмо, 2012. - 216 с.
22. Решетов В. О. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності: Навч.-метод. посібник. – Кіровоград : Імекс-ЛТД, 2002. – 36с.
- 23.Мезенцев К. В., Мезенцева Н. І. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник. – К.: ; Інститут туризму, 2003. – 160с
- 24.Спектор, Е.Д. Ліцензування в Російській Федерації. Правове регулювання / Е.Д. Спектор. - М .: Юстіцінформ, 2012. - 200 с.

25.Шишкін С. підприємницької-правові (господарсько-правові) засади державного регулювання економіки / С. Шишкін. - М .: Инфотропик Медіа, 2011. - 320 с.

26.Щербакова, Н. Міжнародні валютно-фінансові відносини. - М .: Флінта, 2011. - 317 с.

27. Європейська угода, що стосується роботи екіпажів транспортних засобів, які виконують міжнародні автомобільні перевезення (ЄУТР). - М .: АСМАП, 2014. - 54 с.